

# قواعد الحياة الجديدة

يشتمل على  
خطة عمل  
لمدة 48 ساعة  
لاستعادة  
نشاطك

8 مفاتيح لتصبح أفضل ما يمكن أن تكون  
عليه في العمل وفي البيت

"بريان دودج"  
بالاشتراك مع "ماثيورودي"

مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE

Natheer-Ahmad

Natheer-Ahmad

# قواعد الحياة الجديدة

8 مفاتيح لتصبح أفضل ما يمكن أن تكون  
عليه في العمل وفي البيت

"بريان دودج"  
بالاشتراك مع "ماثيورودي"

مطبعة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
100, Jalan Ampang, Kuala Lumpur 50450  
03-2078-8888

### للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت [www.jarir.com](http://www.jarir.com)

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: [jbpublishings@jarirbookstore.com](mailto:jbpublishings@jarirbookstore.com)

### تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونحلي مسؤوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر هي الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو الماثرة، أو غيرها من الخسائر.

### إعادة

الطبعة الأولى ٢٠١٧

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2009. All rights reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو أية وسيلة أخرى.  
إن المسح الضوئي أو التحويل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاء شراء النسخ الإلكترونية المتعددة عند هذا العمل، وعدم المشاركة في فرصة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك.  
ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك.  
نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

© 2009 by Bryan Dodge.  
All rights reserved.



## شكر وتقدير

كان من الممكن أن تصبح كل الصراعات الداخلية والخارجية والجبال التي كان لابد من أن أتسلقها لوضع هذه الرسالة في كتاب - ووضعتها بين يديك - بلا جدوى دون مساعدة بعض الشخصيات الاستثنائية في حياتي. ولذلك أشعر بالامتنان لكل ما قدمتموه لي؛ فقد منحتموني الوقت لأتطور، ولم تفقدوا الثقة في قدرتي على إيصال هذه الرسالة.

فبدون الدعم المستمر من أكثر من 21000 شركة ومؤسسة وجمعية تجارية ومجموعات مجتمعية لم يكن بوسعني القيام بما أحببته كثيرًا، فقد كنتم جميعًا على القدر الكافي من السخاء لإعطائي الفرصة لإحداث اختلاف في شخصيات من يعملون معكم وظللتم تمنحونني تلك الفرص أعوامًا كثيرة. إنني ألقى أكثر من ثلاثمائة محاضرة في العام وتمثل الغالبية العظمى من هذه المحاضرات قضية متكررة لمجموعات تحدثت إليها سابقًا، وإحالات من الأشخاص الذين يعرفون ماذا أفعل، وهذا شرف عظيم جدًا.

إن صداقتكم ورغبتكم في دعمي ودعم أسرتي هما ما جعل هذا الكتاب متاحًا؛ لذا فأنا أهدى هذا الكتاب لكل من حضروا أي برنامج من برامجي على مدار الثمانية عشر عامًا الأخيرة، وإلى المؤسسات التي تبنتني عندما كنت مجهولًا، وإلى الأشخاص الذين خصصوا بعض وقتهم في العطلة الأسبوعية لسماع برنامجي على قناة WBAP الإذاعية in Dallas.

القصص في هذا الكتاب هي حياتي، ولكني ما كنت لأجد طريقة لتنظيمها والإخبار بها لولا " مات رودى "؛ فهو كاتب رائع - حتى عندما لا يرتبط الموضوع بلعبة الجولف - وأيضا صديق رائع، فقد

كان التفاهم بيننا أفضل مما كنت أتمنى، وأنا سعيد لأننى طبقت نصيحتى بسماع نصائح الأشخاص الجيدين. لقد جعل "مات رودى" هذا الكتاب يبدو مثاليًا أكثر مما كنت أتصور، وأتمنى أن أعمل معه فى العديد من المشروعات الأخرى.

وقد رأت "جوانا بومان" - من مؤسسة McGraw - Hill - شيئًا عظيمًا فى اقتراحنا وساندتنا بقوة عندما تخلى عنا العديد من المحررين، فلکم تحملتنا! وما كان هذا الكتاب ليظهر دون المجهود الذى بذله كل من "فارلى تشاس" و"تيرى والين".

وكان شريك عملى "فرانك ماسين" هو الشريك والصديق الذى يبحث عنه أى شخص، وأنا ممتن جدًا للدعم الذى قدمه لى هو وأسرته. ولولا المساعدة التى قدمتها لى "بونى شومات" لصارت حياتى العملية مقلوبة رأسًا على عقب؛ فقد جعلتنى أبدو أفضل مما أستحق.

وأريد أن أشكر أبى وأمى و "ديك وبيتى دودج" على دعمهما المستمر، فهما صديقاي المفضلان. وقد منحانى الدعم والإخلاص والحب بطريقة استثنائية، كما أقدم الشكر أيضًا لأخى "ديك"، الذى كان يشاركنى الحوار، مما غير فكرتى عن الحياة، ولأختى "كاثلين"، التى كانت تساعدنى دائمًا على أن أصبح قويًا.

وأريد أن أشكر زوجتى "مارجريت" أكثر من أى شخص آخر؛ لأنها كانت صديقتى وحبىبتى وشريكتى وتوأم روحى لأكثر من ثلاثين عامًا. ومعًا حصلنا على أعظم ثلاث هدايا يمكن الحصول عليها: ابنتى "نيكول" التى تمنحنى الإيمان والأمل، وابنى "جوناثان" الذى علمنى ألا أستسلم أبدًا، وابنى "زاك" الذى يملك قلبًا رائعًا - فشكرًا لكم جميعًا لأنكم كونتم فريقًا رائعًا يسمى "الأسرة".

ويرجع الفضل الأوفر في قوة فريقنا إلى عائلة مارجريت، آل "سميث"؛ فقد احتضنوني داخل أسرتهم الدافئة - والكبيرة - وعلموني الكثير عن الإخلاص والثقة وعن كيفية التمتع بالحياة. لقد كان والد مارجريت "باج" وأمها "هيلين" يمثلان الإلهام بالنسبة لي، وكنت أضحك عندما أتذكر كيفية اعتيادهما على قول "عزيزي، هذه هي الحياة!".

أريد أيضا أن أشكر ربي - معطي الهدايا العظيمة، فهو الذي منحني الحماس لتشجيع الناس - ليس فقط على التقرب منه، ولكن أيضًا ليعرفوا ويفهموا عظمتك وأهميتك في هذا العالم، وكيف أنك الذي يمكنه تغيير كل شيء.

قواعد الحياة الجيدة!

## مقدمة

وقفت العام الماضى أمام أكثر من ثلاثمائة مجموعة وأطلقت الرسالة التى أنت على وشك قراءتها فى هذا الكتاب: أن كل إنسان يستطيع أن يتعلم قواعد الحياة الجيدة ويعيش مهتديًا بها، وأن كل شخص يستطيع أن يستخدم تلك الأدوات لبدأ حياة جديدة ويتخلص من أخطاء الماضى والمماطلات المستمرة ليصبح أكثر سعادة وراحة فى الحياة.

وأهم ما فى ذلك، أن كل إنسان يستطيع أن يتعلم كيف يبت الطاقة والحماس فى الأشخاص المهمين فى حياته - الأشخاص الذين يعتمدون عليه يوميًا، سيبدو هذا مضحكًا، ولكنى لم أكتب هذا الكتاب لك، بل كتبتة للأشخاص الذين يعتمدون عليك مثل: عائلتك، وأهم الأشخاص فى حياتك.

لقد اشتريت هذا الكتاب لأنك تبحث عن شيء ما، أليس كذلك؟ أو أعطاك شخص ما هذا الكتاب هدية لأنه يعتقد أنك قد تجد فيه شيئًا يفيدك، فربما تكون الشخص الذى يقضى اثنتى عشرة ساعة فى العمل يوميًا، ومن ثم تذهب للمنزل أملًا فى أن تجد بعض الهدوء، مما يعنى أنك تهب طاقتك لأشخاص لا تعرفهم، وأنتك بعيد عن الأشخاص الذين يهبونك حياتهم.

إذن، فلا عجب أنك تبحث عن العصا السحرية التى يمكن بطريقة ما أن تغير حياتك المضطربة لتصبح حياة أكثر توازنًا وأكثر سعادة.

لقد أسعدنى الحظ بمقابلة عشرات آلاف الأشخاص مثلك. مهلاً، لقد كنت مثلك! كنت الفتى الذى قال نعم لكل شيء. لقد أنشأت شركة تربط محاضرى التعليم وخبراء الشخصية مع الشركات الأمريكية

وبعد بضعة أعوام من الضعف بدأت الشركة فى التحسن وأصبح لدى أكثر من مائة موظف يعملون معى. وفى أحد أيام الإجازة أحضرت ابنى معى إلى المكتب حتى أتمكن من إنهاء بعض الأعمال وبدأ الولد فى عمل أشكال من قصاصات الورق.

وفى آخر مرة نظرت إليه كان قد عمل حبلاً طويلاً من قصاصات الورق، وسألنى وهو واقف بعيداً وفى يده طرف الحبل الورقى: "أبى، لماذا أنشأت هذه الشركة؟".

قلت له: "حتى يمكننى قضاء وقت أطول معك".

فسألنى: "ولماذا لم تنجح فى هذا؟".

لقد نبهنى هذا السؤال إلى حقيقة كانت غائبة عنى وعلمت أنه قد حان الوقت للتغيير.

ومنذ ذلك الحين أعدت تنظيم حياتى؛ فقد اعتدت أن أكون الفتى الذى يجلس خلف المكتب محاولاً أن يجد المتكلم المناسب لتوصيل الرسالة لزبائنى، ولكن على مدار الأعوام الثمانية عشر الأخيرة كنت الرجل الذى أوصل هذه الرسالة بنفسه إلى عشرات الآلاف من الأشخاص كمتحدث عن التنمية الشخصية.

لقد أوصلت رسالة أنه يمكنك أن توازن بين حياتك العملية وحياتك الشخصية، وأنه يمكنك أن تطور نفسك مهنيًا، وأن تحقق جميع أهدافك، ويظل لديك بعض الطاقة لقضاء الوقت مع أسرتك عندما تعود للبيت فى المساء، ويمكنك أن تحصل على الحياة الجيدة. وسأعلمك كيف تحصل عليها خلال الفصول التسعة القادمة. وإليك نبذة عن كيفية تعلمى شخصيًا هذه الدروس.

كما أخبرتك، لقد تحدثت إلى أكثر من ثلاثمائة مجموعة خلال العام الماضي - بدءًا من أفضل 500 شركة في أمريكا وصولاً إلى مؤسسات المجتمع المحلي - في 42 ولاية وفي كندا. لكنني لم أقض أكثر من 41 ليلة فقط في غرف الفنادق.

لماذا؟

لأنني أحببت "مارجريت"، تلك الفتاة التي تزوجتها منذ ثلاثين عامًا. وقد كانت معي منذ البداية عندما كنت شخصًا تافهًا ذا مواقف سيئة وعديم القدرة على التعلم، وعندما كنت أضع ملابس احتياطية في شاحنتي لألبسها بدلا من تلك التي ملأها العرق لأنني كنت متوترًا جدًا بسبب كيفية تفكير الآخرين فيَّ عندما وقفت لأتحدث في المدرسة الثانوية، وهي التي علمتني قيمة التعلم والثقة بالنفس عندما كنا في الجامعة. وأنا أقدر لها هذه الهدايا كل يوم، من حينها وحتى الآن. ويمثل أبنائي الثلاثة "نيكول" و"جوناثان" و"زاك" أفضل أصدقائي، وبقدر ما أحصل على فائدة من مساعدة الأشخاص العظماء مثلك في أنحاء البلاد، فأنا أحصل ربما على متعة أكبر أثناء وجودي مع عائلتي - سواء ذهبنا للتزلج على ماء البحيرة القريبة من منزلنا خارج "دالاس"، أو حتى عند التسكع مع الحصان وكلابنا الجميلة. فإذا أردت أن تعلم من أنا، فتعال وقابل أسرتي عندما أكون بالخارج؛ فهذا هو الاختبار الحقيقي. وأنا فخور جدًا بهم.

منذ أن كنت أكافح كمندوب مبيعات بشركة أدوية في مدينة "سيوكس" بولاية "أيوا" لم أكن أبدًا الفتى الذي يدخل مكانًا دون عمل تحضيرات - أيًا كانت - لبيع المنتج، ولم أكن أبدًا الفتى الأذكي أو الشخص صاحب المواهب الفطرية. ولم أسلك أبدًا الطريق السهل؛ لأنني لست من هذه النوعية؛ فأنا مثابر ومتفائل ومنحني الله كمية

كبيرة من الطاقة، وتعلمت أن أعمل بجد.

وقد سهلت لى تلك الأشياء ارتكاب بعض الأخطاء الفظيعة، وقد ارتكبتها بالفعل، لا يمكننى أن أوفى أمى وأبى وكل أسرتى حقهم فى الشكر على مساندتهم لى، ولكنى كنت أختار دائمًا أن أعود مجددًا إلى لعبة الحياة وأن أقف مرة أخرى بعد كل مرة أسقط فيها. واليوم، فأنا أملك الحياة الجيدة، والأفضل من ذلك؛ فأنا أعلم أنه شىء يمكن أن يحصل عليه كل شخص. وفى هذا الكتاب سأساعدك على معرفة ما هى الحياة الأفضل بالنسبة لك، وكيف تتعرف على الأشياء الجيدة فى حياتك قبل أن تفقدها، وإستراتيجيات لخلق التوازن بين حياتك العملية وحياتك الشخصية.

هذا ليس وعدًا من وعود هوليوود - أنك ستصبح مليونيرًا بين عشية وضحاها، أو أن تفقد ثلاثين رطلاً من وزنك فى نهاية الشهر، أو أن تصبح أشهر شخص فى غرفة الاستراحة فى شركتك. فواحدة من أكثر القصص التى أحب أن أحكيها تدور حول هذين الشخصين اللذين وقعا فى الحب ثم تزوجا؛ فهما مثاليان فى التواصل ومثاليان فى الأمور المالية ومثاليان فى كيفية تعاملهما مع علاقتهما - هذا هو الكمال بعينه، بالطبع. لقد قرر هذا الثنائى أن يحافظا على هذا الوضع كما هو، ولكنهما أنجبا أطفالًا، وأنا أوؤمن بأن الأطفال هم أعظم هدية يمكنك الحصول عليها، ولكن هناك ثمنًا يجب عليك دفعه عند إنجابهم - والتضحية بالنوم والراحة هى البداية فقط - وعليك أن تستعد للتغيير لأن طفلًا عمره أسبوعان لن يتغير من أجلك.

يعمل هذا الكتاب من نفس المنطلق، فكما أن هناك ثمنًا يجب أن تدفعه لإنجاب أطفال، عليك أيضا أن تدفع ثمن الوصول للنجاح، وهناك أيضا ثمن تدفعه مقابل الفشل وأيضا ثمن للسعادة وآخر

للحزن. وهدفى فى هذا الكتاب أن أساعدك على أن تختار الثمن المناسب، وسيكون عليك أن تبذل جهدًا فى هذا الاختيار، وأن تقوم ببعض التغييرات، ولكن هذه التغييرات تستحق بالفعل؛ فالحياة قصيرة جدًا على ألا تكون سعيدة، وطويلة جدًا على ألا تعيشها جيدًا.

يزيل هذا الكتاب حالة الإحباط والتعاسة، ويساعدك على أن تكون نفس الشخص بالبيت والعمل، فعند إزالة تلك الحواجز من الطريق، ودون أن تدري، ستجد تحسنًا فى أدائك فى البيت والعمل، وستكون المشكلة الكبيرة بالنسبة لك هى أن تستطيع النوم بالليل؛ لأنك ستكون سعيدًا بالحياة مرة أخرى.

إننى أحب أسرتى حبًا جمًّا، ولم أكن لأقضى الكثير من الوقت بعيدًا عنهم لتوصيل هذه الرسالة لك، لو لم أكن مؤمنًا بها من أعماق قلبى. وكان يمكننى إعداد مخطوط واحد للعروض التقديمية الخمسة التى ألقيتها أسبوعيًّا، ولكنى أقضى الساعات لإعداد رسالة هذا الكتاب لمن يجلسون أمامى - لأن هذه الرسالة أهم من أن تفقد أهميتها من خلال خطاب وحيد ممل.

لقد كرست حياتى "لبناء أشخاص أفضل" - داخل أسرتى وعملى. فقد تملكتنى هذه الفكرة تمامًا، وقد تعبت من رؤية مبانى الشركات الجميلة والميزانيات الضخمة والمنتجات العظيمة والمنازل الفخمة، فى حين يبدو الناس وكأنهم موتى. وهذا هو السبب الذى يجعل الشركات والمجموعات تستدعينى مرات أخرى - لمساعدة الناس على أن يروا الأشياء المهمة بوضوح أكثر، ولمساعدتهم على أن يحبوا المكان الذى يعيشون فيه مرة أخرى - وهذا ما جعلنى أكتب هذا الكتاب.

لقد حان وقت القيام بالتغيير.

سترى فى نهاية كل فصل من هذا الكتاب خطة عمل لمدة ثمان وأربعين ساعة وهى طرق ملموسة يمكن من خلالها بدء التغييرات. لماذا ثمان وأربعون ساعة؟ لأن الحياة تلهى، وإن لم تقم بعمل الشئ حين تقرر عمله فإن إلهاءات الحياة ستبدد إرادتك فى فعله. وما بنود الخطة إلا وسيلة لجعل المفاهيم التى وضعتها فى كل فصل ذات معنى ملموس، فحاول أن تجربها.

وقبل أن نبدأ، اسمح لى بأن أطلب منك شيئًا ربما ستعتقد أنه غريب بعض الشئ: إذا قرأت هذا الكتاب وحصلت على شئ منه ساعدك على بناء حياة أفضل، فبالطبع سأكون سعيدًا جدًا، ولكنى لا أريدك أن تخبر أحدًا أنك تعلمت هذا منى. ولأن هذا يبدو جنونًا بعض الشئ - ففى كل الأحوال يكون الناشر سعيدًا جدًا إذا استطاع أن يبيع أكبر عدد ممكن من نُسخ الكتاب - ابق معى لدقيقة.

بما أنك واصلت قراءة هذا الكتاب الآن، فربما يوجد شئ فى حياتك تريد تغييره، ويوجد أشخاص فى حياتك يحبونك وربما يحاولون منذ زمن طويل إقناعك بعمل هذا التغيير- سواء لاحظت هذا أم لا. إذا كتبتُ شيئًا فى هذا الكتاب ووجدت أنه يرتبط بك وذهبت لتخبر زوجتك أو زوجك أو شريكك أنك ستغير طريقة فعلك شيئًا ما لأنك قرأت هذا فى كتاب لا تعرف حتى اسم كاتبه، فكيف سيفكر فيك الشخص الذى يحاول منذ زمن طويل أن يقنعك بتغيير هذا الفعل؟

وقد حدث هذا معى مرات كثيرة، فربما كنت أستمع إلى متحدث أو أقرأ كتابًا عن التنمية الشخصية ثم أهرع إلى زوجتى لأخبرها كم كانت هذه الفكرة مبدعة وكيف أننى سأغير كل هذه الأشياء

الموجودة في حياتي. وبعد ذلك أرى الدموع في عينيها وهي تسألني: "لماذا تسمع هذه الرسالة من شخص آخر ولا تسمعها مني أنا؟".

إنك مدين لنفسك ولمن حولك بأن تجعل من نفسك شخصًا أفضل. وعليك أن تبحث عن أفضل الطرق لفعل ذلك. وقد يساعدك هذا الكتاب بالفعل، ولكن يجب أن يأتي التغيير من داخلك.

اصنع لنفسك معروفًا وأشعر الأشخاص المهمين بأنهم السبب في تغييرك. ولا أمانع إذا ابتعت نسختين إضافيتين من هذا الكتاب وأعطيتهما لهما. ولكن عليك أن تشعر الأشخاص المهمين من حولك بأنهم السبب؛ فلقد حاولوا جاهدين معك زمناً طويلاً أكثر مما فعلت أنا، فلقد حضرت للتو ومعى طريقة مختلفة للتغيير.

فهيا لنبدأ.

## القاعدة الأولى

### القاعدة الأساسية : كن راغبًا فى التغيير

أنت تحيا لتحصل على الحياة الجيدة، ولهذا السبب أيضًا نحيا جميعًا، وهذا هو السبب الذى يجعلنا نحصل على وظائف ونؤسس عائلات ثم نسعى لذلك جاهدين - أو على الأقل هذا ما يجب أن يكون، ولكن العديد من الناس يعتقدون أنه لا يمكنهم الحصول على الحياة الجيدة، بداعى أنهم ليسوا على القدر الكافى من الذكاء أو الموهبة، أو لأنه ليس لديهم ما يكفى من الحظ، أو لأنه لا يوجد وقت كافى فى اليوم.

وهذا غير صحيح بالمرّة.

وسأريك كيف أنك تستطيع الحصول على الحياة الجيدة من خلال المنهج الموجود فى ثنايا هذا الكتاب. وسأقدم لك فيه القواعد الثمانى للحياة الجيدة حيث إنها تشكل مزيجًا منظمًا من الإستراتيجيات والتقنيات المعمول بها منذ زمن بعيد وذلك قبل وجودى ووجودك على الأرض؛ فما أنا إلا شخص يحاول إيصال الرسالة بطريقة منظمة وملهمة، وقد جربت هذه الطرق فى حياتى على مدار أكثر من ثلاثين عاما، وكنت محظوظًا أن تلك الآلاف من المؤسسات ائتمنتنى على أثمن مواردها - موظفيها.

### الاستعداد للحياة الجيدة

الرسالة التى أوجهها لك هنا هى نفس الرسالة التى ألهمت البائعين وطمأنت الموظفين الذين كانت شركاتهم تمر بمرحلة تعثر. وهى أيضًا نفس الرسالة التى ظل أبنائى يسمعونها منى منذ أن بدأوا

يفهمون كلماتي. فأى شخص - أنا أعنى أى شخص - يمكنه الحصول على حياة جيدة، وكل ما عليه فعله فقط هو أن يتعلم القواعد المناسبة.

هل تعبت من الشعور بأنك تجلس فى عملك وقتًا طويلاً؟

أو ربما توجد أمامك بعض الفرص الإيجابية والمثيرة وتريد أن تتعلم كيف تقوم بعمل إعداد أفضل للتغيير الذى سيتطلبه الحصول على تلك الفرص.

هل تريد أن تشعر بالحماس إزاء ما تقوم بفعله مرة بعد أخرى؟

هل تشرع فى إنشاء مشروع جديد وتريد أن تتبنى مواقف وعادات جيدة فى البداية حتى يمكنك النجاح؟

هل تريد أن تشعر بالإثارة عندما تعود للمنزل وترى أسرتك وتشعر بسعادتهم لرؤيتك؟

هل تريد أن تستعيد طاقتك؟

هل تشعر أنك مثقل بالشعور بأنك غير كفء فى عملك أو فى المنزل؟

كل هذه الأحاسيس والمواقف شىء طبيعى جداً وشائع فى العالم؛ حيث جداول أعمالنا مزدحمة بالمسئوليات والواجبات - التى نختارها والتى نجبر على فعلها - وبالطبع ستكون فكرة إخضاع هذه الحياة المتصارعة لنظام عمل مرتب فكرة مخيفة، خاصة عندما لا تعرف من أين تبدأ.

وهنا تبدأ قواعد الحياة الجيدة.

ما تلك القواعد؟ أسمح لى بأن أستعرض معك خريطة رحلتنا كاملة فصلاً تلو الآخر. وأعتقد أنك عندما تراها ستكون متحمساً جداً لها ولن تبدو لك رحلة شاقة. وستعرف حينها لماذا تعتبر القاعدة الأولى - الرغبة فى التغيير - هى البطارية التى تحرك العملية كلها:

## قواعد الحياة الجيدة

1. الرغبة فى التغيير. إدراك الحاجة إلى التكيف مع المتغيرات من حولك فلن يتغير شيء حتى تتغير أنت. وحينما تتغير أنت سوف يتغير كل شيء.
2. الرغبة فى التعلم. دليل يرشدك تدريجياً لتوسيع قاعدة معرفتك. إذا لم تتعرف على شيء جديد، فلن يكون لديك شيء جديد تقدمه.
3. التركيز على (لماذا) فى الحياة: خطة (التلف والنقاش والامتنان). تدريب نفسك على رؤية الفرص الجديدة وفهم كيف يمكن إيجاد إلهام فيها.
4. أسلوب تضاؤل الهدف: التركيز على (لماذا). تعلم التعامل بحزم مع الأمور المهمة؛ فأولئك الذين يركزون على "كيف" فى الحياة دائماً ما ينتهى بهم الأمر وهم يعملون لدى من يركزون على "لماذا".
5. اختيار أن تكون مخلصاً. تقدير الأشياء التى تمتلكها قبل أن تفقدها، فالناس الجيدون يقدرون الأشياء التى يمتلكونها قبل أن يفقدوها، أما الناس العاديون فيقدرون الأشياء الجيدة التى يمتلكونها فقط عندما يفقدونها.
6. خلق عادات جديدة. خرق دائرة العادات السيئة وإبدالها بعادات جيدة؛ فنحن لا نسعى إلى قرارات موسمية لكننا نسعى إلى طريقة

جديدة نحيا بها.

7. تبادل المعرفة. كن قائدًا فعالاً في حياتك. ألا تعتقد أنك قائد؟ أنت قائد عندما يعتمد عليك أحد.

8. تنظيم حياتك. تعلم متى تقول لا، فلا يمكن أن تنضج قبل أن تعرف متى تقول لا.

كل ما عليك حينما تتعلم هذه القواعد هو أن تضعها معاً وتحول التغييرات الجديدة إلى صفات شخصية مدى الحياة؛ فالأشخاص هم المكون الرئيسى للشركات، فإذا نضج الأشخاص ستصبح الشركات والصناعة أماكن أفضل لنا.

وأريد من البداية أن أعدك أننى فى كل قاعدة من هذه القواعد لن أعطيك فقط مجموعة من الكلمات الفارغة. فأنا أتعجب لما يقوله الناس عندما يصفوننى بأننى محاضر يحفز الناس؛ لأننى لا أعتقد أن هذا الوصف يتعلق بى على الإطلاق؛ فأنا لست هنا لتحفيزك. تكلم مع أخرق ما وحفزه وستحصل فى النهاية على أخرق محفز - شخص ما ملئ بالطاقة والنشاط، ولكن لا يوجه شيئاً منها للمهام الأكثر أهمية. فوظيفتى هى أن ألهمك وأساعدك على معرفة المكان الذى تريد الوصول إليه. أنا أعد بأن أساعدك على فهم لماذا المواجهة وراء كل واحدة من هذه القواعد وأن أعطيك أساليب محددة ملموسة لتنفيذ هذه القواعد فى حياتك. عندما تركز على كيف سيتم تحفيزك، ولكن عندما تركز على لماذا سيتم إلهامك.

من الحقائق الرئيسية عن التغيير هى أن السماح للراحة والمماثلة والخوف بإقناعك بتجنب التغيير لن يعود عليك إلا بمستقبل به أقل مما تمتلك اليوم. فأنت لا يمكنك أن تظل على الدراجة للأبد ولا بد أن

تسقط يومًا. وكلما كان سهلاً أن تعيش وحدك بعيداً عن الناس، كانت حياتك أصعب، والعكس صحيح. اعمل بجد على تغيير نفسك وستصبح حياتك أسهل، وستبدأ وظيفتك في العمل لك بدلاً من أن تعمل أنت لها، وستتعلم مهارات جديدة لتغيير طرق صنعك للقرار - والحصول على الحياة الجيدة. لذا غير أهدافك والدوافع التي تحركك وتخلص من الغضب والحقد حتى تستطيع التقدم.

## هل أنت راغب في التغيير؟

لنبدأ بقاعدة الرغبة في التغيير، وسأوضح لك ماذا أقصد بهذا.

أعتقد أن كلمة التغيير تقلق بعض الناس - خاصة في عالم الأعمال - لأنها تعتبر رمزاً للأشياء التي لا يريد أي شخص سماعها، فكلمة "تغيير" في عالم الأعمال تعنى أنه عليك القيام ببعض "التغييرات" في الهيكل التنظيمي، وحتى عندما لا تعنى الكلمة احتمالية خسارة وظيفة، فهي تسبب بعض الخوف حيث تسمع دائماً أنه يجب أن تتغير لأن هذا جيد للشركة، أو تتغير من أجل وظيفتك، أو يجب أن تتغير لأن العالم يتغير.

سأوضح لك في هذا الفصل كيف تحول مخاوفك وشكوكك حول التغيير إلى تفاؤل وحماس، فحين تعتنق هذا الفكر الجديد ستفهم أن تقبلك للتغيير والرغبة في فعل الأشياء بشكل مختلف يمنحانك الحق في اختيار اتجاهات هذه التغييرات. وهذا هو الاختلاف بين شراء تذكرة رحلة معينة والصعود على الطائرة المناسبة للذهاب لهذه الرحلة أو أن يتم دفعك في اتجاه رحلة عشوائية وأن تصعد على طائرة متجهة إلى مكان لا تريده - ولم تستعد له.

## تحديد الأولويات

دعنى أخبرك عن تجربة عشتها فى أوائل حياتى لأوضح لك ماذا أقصد. عندما كنت طفلاً يعيش فى "كولورادو" كانت أمى ترعى المنزل بطريقة رائعة تجعل من المنازل الفخمة غير منظمة مقارنة بها، فقد كان لكل شىء مكانه. وبالطبع عندما تزوجت "مارجريت" اعتقدت أن هذه هى الطريقة التى من المفترض أن يكون عليها المنزل. وفى بداية حياتنا كنت أعمل أنا وزوجتى وكنا ننشغل بالأطفال عندما نعود للمنزل. ومع أننى لم أكن الأب الذى يتوقع أن يعود للمنزل ليجد كل الأشياء جاهزة من أجله - فقد كنت أغسل ملابسى والأطباق وأطعم الحيوانات وأشياء من هذا القبيل - ولكنى لم أكن أتحمّل أن أرى ملابس ملقاة على الأرض عند عودتى للمنزل.

وفى يوم من الأيام، وعند عودتى من العمل وجدت ملابسى ملقاة فى كومة على الأرض بجانب السرير، فجن جنونى وعدت إلى حيث كانت "مارجريت" تلعب مع الأطفال وصبت جام غضبى عليها قائلاً: كم مرة علىّ أن أخبرك ألا تلقى ملابسى على الأرض؟ هل هذا شىء صعب؟

وكما ترى، فقد عادت "مارجريت" من العمل وأرادت أن تأخذ قسطاً من الراحة، ولكن الأولاد أرادوا أن يكونوا معها وتكوموا جميعاً على السرير، فحركت "مارجريت" الملابس من على السرير إلى الأرض حتى يتسع السرير لهم جميعاً.

بعد انفجارى فى وجهها ملأت الدموع عينيها.

وقالت: "حسناً، لكن عليك أن تختار"، وسألتنى بكل هدوء: "هل تريدنى أن أكون أمّاً جيدة وأعلم هؤلاء الأطفال الحياة الجيدة؟ أم تريدنى أن أنظم ملابسك؟".

لقد خيرتني بين الأمرين.

في هذه اللحظة علمت أنه يمكنني أن أصبح رجلاً وحيداً في منزل نظيف - ولا أفهم ما يمكن أن تكونه الحياة الجيدة - أو أن أحظى بـ زوجة عظيمة ستكون بمثابة أم عظيمة لأطفالنا وعائلتنا الكبيرة؛ لأنني تعلمت أن أتكيف مع الأشخاص المهمين في حياتي.

وكما تلاحظ، فإن الخوف والطمع هما أسباب التغيير. فإما أنك خائف جداً مما سيحدث لك - وصدقني إن التفكير في أن أفقد زوجتي وأبنائي كان مخيفاً - أو أنك تطمع في الحصول على ما يمكنك امتلاكه، فتقوم بما يلزم للوصول إليه. ولكن السؤال هو: ما هو محفزك؟ إذا كان الخوف فكن شجاعاً واقبله، أما إذا كان الطمع - تشعر أنك تريد بيتاً أكبر أو مركباً جديداً - فهذا جيد، ولكن عليك أن تتفهم أن هذين المحفزين مختلفان؛ فالخوف يعود بالمرء للخلف، أما الطمع فيتقدم بالمرء للأمام. فما الذي سيحفزك على التغيير؟

سيحدث تغيير إيجابي أو سلبي، فمن سيختاره لك؟ فكونك تابعاً لن يكون أبداً طريقة للارتياح، فعليك أن تكون قائداً لحياتك، ولا يجب أن يختار لك شخص آخر الأشياء التي تفعلها؛ فهي ليست وظيفة حكومية لتملي عليك ماذا تفعل. والخطوة الأولى لتكون مسئولا عن حياتك هي أن تنظر في المرأة وتقول لنفسك: أنا أغير لأنني أريد هذا، وأنا الذي أفعل ذلك، وهذا هو السبب في أنني لدي زوجة رائعة وثلاثة أطفال رائعين.

لقد حاولت العديد من كتب "المساعدة الذاتية" والعديد من محاضري التنمية الشخصية إعطاء الناس طرقاً سهلة للتغيير حتى أصبح الموضوع مبتذلاً. ولكي أكون أميناً، فإن على القول بأن معظمهم حط من قيمة التغيير - جعلوها نوعاً من عملية الحلول

السطحية المؤقتة، والتي قد تجعلك تشعر أنك راضٍ عن نفسك فقط لبضعة أيام أو بضعة أسابيع.

سأعطيك الآن بعض قواعدى الخاصة للقيام بتغيير ناجح، ولكنى أشدد أولاً على أن فهم "سبب" ضرورة حدوث التغيير أهم بكثير من الخطوات العملية للوصول إليه. ومن النقاط العصرية هى أن تصبح شخصاً يركز على "السبب" - الأمر الذى سنتحدث عنه كثيراً فى الفصل الثالث - لأن هذا هو ما يولد كل الطاقة والانضباط لجهودك. فإذا تم إلهامك، فقد تقرر أن تكون ناجحاً، ومن ثم يمكنك استخدام الخطوات المحددة التى سأوضحها لك هنا لتسهيل هذه العملية.

## الدخول فى المباراة

منذ بضع سنوات كنت مدرب فريق كرة القدم الذى يلعب فيه ابنى "جوناثان". وكان لدى قاعدتان صارمتان لأولياء الأمور عندما كانوا يأتون لمشاهدة أبنائهم البالغين من العمر ثلاثة عشر عاماً وهم يلعبون، الأولى: غير مسموح بالألفاظ البذيئة، والثانية: لا يمكنك أن تكون "البذرة الضارة" بمضايقتك لابنك - أو أى شخص آخر - وأنت فى المدرجات.

قررنا أن نخوض بالأولاد دورة العطلة الأسبوعية فى "سان أنطونيو". وكانت الأمور تسير على ما يرام، فقد صعدنا لمباراة نصف النهائى، وكنا فى طريقنا لكسب المباراة بتقدمنا بهدفين على الفريق الآخر حتى الشوط الثانى من المباراة قبل أن يحدث شىء فظيع، ذلك أن أحد الآباء فى فريقنا لم يعجبه القرار الذى أصدرته المحكمة ابنة الستة عشر عاماً، وبدأ يصب جام غضبه عليها من المدرجات، الأمر الذى أصابنى بالصدمة ويأحساس أكبر من عدم الارتياح.

فها نحن ذا نستعد للوصول للمباراة النهائية، ولكنى إذا سمحت بوجود هذه المضايقات، فكأنى أقول لهؤلاء الأولاد إن القواعد تفيد فقط إن لم يكن هناك شيء على المحك.

فدخلت إلى أرض الملعب وناديت على المحكّمة، كان اسمها "ليلا"، وأخبرتها بأن تطلب من المدرب الآخر أن نتنازل عن المباراة لصالحه، فصعقت هذه المحكّمة وتعجبت لماذا أفعل شيئًا كهذا وأنا متقدم بهدفين.

قلت لها: " أنا لم آت إلى " سان أنطونيو" فقط لأكسب الدورة. لقد أتيت إلى هنا لأعلم أطفالي".

علمت أن هؤلاء الآباء سيلوموننى بشدة، لكننى قررت أنه كان يجب أن أتخذ قرارًا قياديًا من جانبى.

ينسى الناس أن الحياة مباراة؛ حيث الجمهور الذى يشاهد واللاعبون الذين معك فى الملعب وأنت المسئول عن فريقك - بعض الأشخاص يعتمدون على الخيارات التى تتخذها.

أتعلم من الذى تفهم موقفى كاملاً؟ الأطفال؛ لأنهم يتفهمون الأمر عندما يكون قائماً على مبدأ - لقد علموا أنهم يمكنهم الوثوق فيما أقوله. و كنت دائماً ما أتكلم عن أهمية الروح الرياضية والاحترام التام حتى آخر الموسم الرياضى. ومن الذى لم يتفهم؟ الآباء؛ فقد جاءنى واحد منهم وأخبرنى بأنه على الذهاب للتحدث مع محاميه، وأخبرنى الآخر بأنه على دفع التكاليف التى تكبدها للقيام بالرحلة، وأخبرتنى أم بأنها أخذت صورة بجانب الكأس.

كان على أن أتقبل الحقيقة فى تلك اللحظة. فإذا لم أغير ذلك التوجه، فربما يتكرر الموقف مرة أخرى فى مكان آخر وإذا تسامحت

معه فربما يحدث الأسوأ منه في الدورة القادمة؛ لأن الآباء سيرون أنني لم أكن أقصد ما قلته؛ فجمعت الآباء وقلت لهم: "إذا أردتم هؤلاء الأولاد في هذا الأتوبيس للذهاب لدورة كبيرة في واشنطن العاصمة، فعليكم أن تظهروا في التدريب القادم أنكم مستعدون للعب".

فرحوا جميعًا، لأنهم ظنوا أنهم سيلعبون مع الأطفال، وذهبوا لشراء أحذية وملابس رياضية جديدة وحضروا جميعًا في التدريب التالي.

وبعد تقسيمهم لفرق، أخبرت الأطفال بأن التدريب اليوم سيكون مختلفًا بعض الشيء، وأخبرتهم بأن الآباء سيلعبون مباراة كاملة في وجود الحكام. ف شعر بعض الآباء بالصدمة من ذلك، وأخبروني بأن هذه الفكرة ليست مضحكة.

فقلت لهم: "أنتم محقون، فلن يقودنا هذا إلى مكان مضحك على الإطلاق".

وبدأ اللعب، وكان مشهد الأطفال وهم يأخذون دور المشاهدين الذي كان آباؤهم يقومون به. وكان الآباء والأمهات يجرون في كل أرجاء الملعب وكان يمكنك سماع أحد الأبناء وهو يهتف "بسرعة يا أبي"، وآخر يقول لأمه بعدما صوبت كرة فوق العارضة بينما الشبكة مفتوحة: "ركزي يا أمي، كان من الممكن أن نكسب بهذا الهدف!".

أما الموقف الذي أتذكره دائمًا في هذه الليلة، فهو مشهد أحد الآباء يدعى "تينى" يزن 350 رطلاً - على الأقل - وهو يلهث أثناء جريه في الملعب خلف الكرة، وكان هذا الرجل أثناء مشاهدة ابنه وهو يلعب يهتف: "تماسك يا بني". فماذا كان أول ما هتف به الولد لوالده وهو يقع خلف الكرة؟ لقد قال له: "تماسك يا أبي".

ومنذ ذلك اليوم لم يعد لدينا أية مشاكل؛ فقد تعلم هؤلاء الآباء أنه من السهل جدًا أن تنتقد الآخر وأنت خارج الخطوط - في اللعب والحياة - عندما لا تكون الشخص الذي يلعب المباراة.

لعلك الآن تسأل، وما علاقة هذا كله بالتغيير؟

بعد ستة شهور من هذا الحدث، جاءني أحد الآباء ومعه موتوسيكل شاطئ رباعى الدفع ثمنه 8500 دولار موضوع على مقطورة.

وقال لى: "بريان، لقد اشتريت هذا من أجلك؛ فأنا أعلم أن كل أولادك يمتلكون واحدة وأنت ليس عندك مثلها. وقد اعتقدت أنه يجب أن تستطيع مشاركتهم" - قال ذلك وهو يحضر الموتوسيكل من المقطورة.

فقلت له: "أنت محق، فقد كنت أذهب إلى الكلية بدلاً من ذلك. لا تحاول إغرائى".

ولقد تم التفرير بى؛ فأنا أحب لعبى، وكانت هذه لعبة كبيرة. و كنت فرحًا وشاكراً جدًا لهذا الرجل. ولكن ما حدث بعد ذلك هو أننى لم أشعر بالراحة تجاه هذه الهدية، وعلمت أنه لم يكن من الصواب أن أقبلها. ويبدو أن الإغراء يظهر فى كثير من الأحيان عند بدء العيش طبقًا لقواعد الحياة الجيدة. لذا، طلبت بكل احترام (والألم يعتصرنى) أن يستعيدوها صاحبها.

فقال: "انتظر، أنت لم تسمع القصة بعد".

فقلت له إننى لا أستطيع أن أسمع القصة إلا بعد أن يأخذ هذا الموتوسيكل بعيدًا عن ناظرى. لماذا؟ لأن الناس لا يركزون على الأشياء الجيدة التى هى ثمار التغيير؛ لأنهم متعلقون جدًا بالأشياء

التي سيخسرونها - الخوف.

وعندما استرد الموتوسيكل قلت له: "يمكنني سماعك الآن".

فقال: "أتذكر، عندما جعلتني ألعب كرة القدم وسمعت ابني وهو يهتف من أجلى؟ لقد تعلمت في هذه الليلة درسًا مهمًا: وهو أنني لم أكن أصبح بالملعب فقط، لكنني كنت أصبح في البيت أيضًا".

"وقد قررت أن أعمل ببعض النصائح التي كنت تعطيها للفريق حول أن تعمل على تنفيذ الأشياء التي تقتنع بها خلال ثمان وأربعين ساعة. وذهبت للبيت وأخبرت زوجتي بأنني تعلمت درسًا مهمًا وأني سوف أتغير. فقالت إنها سمعت هذه الكلمات مرات عديدة، ولكنها رأت هذه المرة في عيني شيئًا جعلها ترغب في أن تمنحني المزيد من الوقت".

من أكبر الأخطاء التي نقع فيها في حياتنا أننا نفقد الإيمان ولا نمنح أنفسنا الوقت الكافي، فلا تفقد إيمانك في الحياة الجيدة وامنح لنفسك الوقت الكافي للحصول عليها؛ فهذا ما فعلته زوجته.

ثم أكمل قصته أنه بعد مرور ستة شهور خرج هذا الرجل وزوجته لتناول العشاء في مطعم Three Forks - وهو مطعم رائع للحم المشوى في "دالاس" - قبل يومين من شرائه هذا الموتوسيكل لي، وقبل أن يأتي الطعام أعطته زوجته ورقة طلاق وطلبت منه أن ينظر إلى تاريخها، وكانت بتاريخ اليوم الذي لعب فيه الآباء كرة القدم، وهو نفس اليوم الذي عاد فيه إلى البيت وأخبر زوجته بأنه سيتغير، فانتظرت لترى ماذا سيحدث، ومزقت هذا الورقة في ذلك العشاء، وأخبرته بأنه تغير كثيرًا حتى أصبحت راغبة في أن تقضى معه بقية أيام عمرها.

أنا لم أوقف هذا الرجل ليلة مباراة كرة القدم وأخبره بأنه بحاجة

لتغيير موقفه، ولم أخبره بقائمة من الخطوات عليه اتباعها لتحسين حياته الأسرية بعدما أنهى المباراة، ولست أنا الشخص الذي أنقذ حياته الزوجية، ولكنه أخيراً أصبح فى الموقف الذى استطاع أن يرى منه "سبب" أهمية التغيير وحصل على الإلهام - والرغبة - للتغيير. فكما ترى، أنا لم أكتب هذا الكتاب لك أنت، ولكنى كتبتة للأشخاص الذين يعتمدون عليك. وإذا استطعت فهم هذا، فقد فهمت "السبب".

فإذا فهمت لماذا من المهم أن تغير حياتك فى إحدى هذه الطرق المهمة فستكون على طريق الحصول على حياة جيدة. ربما يكون تغييرًا فى طريقة تعاملك مع نقودك أو كيفية تعاملك مع أطفالك أو تغييرًا فى تعاملك مع وظيفتك - إنه العودة لحب الأشياء الجيدة فى حياتك قبل أن تفقدها.

وبعد عدة سنوات كنت ألقى محاضرة بشركة Perot System أمام ثلاثمائة شخص وأخبرتهم بقصة الموتوسيكل رباعى الدفع والزواج الذى تم إنقاذه. وفى نهاية البرنامج وقفت امرأة من الجمهور وقالت: "أريد أن أقول لكم إنكم ربما تعتقدون أن هذه مجرد قصة مختلفة، وأن "بريان" يحاول فقط أن يجعل للموضوع أهمية، ولكن هذه الواقعة حدثت بالفعل وكنت إحدى الأمهات اللاتى حضرن يوم المباراة، وقد أنقذ هذا اليوم حياتى الزوجية أنا أيضًا".

## اخرج من قوقعتك

حينما تمتلك تلك الرغبة فى التغيير، فستمر بحالة شبيهة بإجراء عملية جراحية فى العين، تجعلك قادرًا على الرؤية بوضوح أكثر مما كنت عليه فى السابق؛ ففجأة سيصبح لديك نظرة مختلفة للحياة - والأشياء التى تريد حدوثها - لم تكن لديك من قبل.

كان أحد أبنائي يتكلم كثيرًا عن مدى حبه للمدرسة الثانوية وكيف سيكون من الصعب عليه أن يترك أصدقائه ويذهب للجامعة، فقلت له: "لا يمكنك أن تبقى هنا، عليك أن تنضج"، وأرسلته إلى جامعة "لويزيانا".

ذهب إلى الجامعة، وفي إجازة عامه الدراسى الأول عاد لزيارتنا. وفي المساء خرج ليتنزه مع بعض أصدقائه من المدرسة الثانوية الذين لم يلتحقوا بالجامعة. وبعدها عاد للمنزل لم يستطع التوقف عن التحدث عن سعادته لأنه غادر البلدة، والتحق بالجامعة، وأنه لا يستطيع أن يتخيل كيف كانت ستصبح حياته لو بقى فى البلدة، ولم يلتحق بالجامعة.

لماذا؟ لأنك لا تستطيع العودة للخلف؛ لأنك تنضج وتبدأ فى رؤية الأشياء بشكل مختلف، وهذا هو الشيء الرائع فى القدرة على التغير. فعليك أن تتغير لترى هذا الشكل المختلف للحياة.

ذات مرة، كنت عائداً للمنزل بعد رحلة قصيرة إلى الساحل الشرقى، وكنت جالساً على مقعد فاخر بالدرجة الأولى، وكانت المفاجأة الرائعة أنه تم إلغاء محاضرتين كنت سألقيهما فى هذا اليوم؛ حيث كنت أسعى فقط لأن أرتاح خلال الساعات الثلاث - زمن الرحلة إلى "دالاس".

وكان يجلس فى المقعد المجاور لمقعدى امرأة معها جهاز كمبيوتر وبعض الأوراق. وكانت منهمكة فى نسخ الأوراق حتى انتهى النصف الأول من عمر الرحلة، مما جعلنى أشعر بالسعادة لأننى تعبت من الصوت وكنت أريد بعض الراحة، وعلى وشك النوم عندما نظرت إلى وقالت: "يخبرنى ابنى بأننى يجب أن أتزوج".

قلت فى نفسى: حسناً، فأنا أشعر بالتعب وهذه طريقة لطيفة لبدء حوار مع شخص غريب.

سألتها: "ولماذا لا تتزوجين؟".

فقلت لى: "تركى زوجى، فدفنت نفسى فى العمل" وأضافت: "ومن ذا الذى يريد الزواج منى؟".

فقلت لها: "حسناً، العديد من الرجال على هذه الطائرة قد يريد هذا؛ فقد كانت سيدة جذابة جداً. وتابعت: "أيمكننى أن أنصحك بشيء؟".

فهزت كتفها وقالت: "بالطبع".

ولم أكن أعلم من أين تأتى كل هذه الأفكار إلى رأسى، لذا قلت لها: "أخرجى من قوقعتك ثم انظرى حولك وتحبرى من أفكارك المسبقة، وسترين فرصاً كثيرة كانت تناديك منذ زمن طويل".

وأخبرتها بأنها حين تنظر فسترى العديد من الرجال الذين كانوا ينظرون إليها".

وقلت لها: "اختارى أحدهم"، ثم أعطيتها بطاقةى وقلت لها: "من فضلك أخبرينى بالنتائج".

وبعد أسابيع قليلة بعثت لى هذه السيدة رسالة إلكترونية مضمونها: "شكراً على النصيحة، لقد خرجت من قوقعتى ثم نظرت حولى، ورأيت العديد ينظرون إلى، ثم اخترت أحدهم وسوف أقابله اليوم".

إذا كنت تحاول الوصول للحياة الجيدة، فى حين أنك تسير ناظرًا إلى الأرض، فسوف تفقد هدفك، ولن ترى مناجم الذهب من حولك.

تقدم، وربما يكون الأمر مخيفًا في البداية، ولكن ثق بى ستكون سعيدًا أنك فعلت هذا. وعندما تنتهى من هذا الكتاب، فإن أهم ما أريد منك فعله هو أن تسير ورأسك لأعلى، حتى يمكنك أن ترى فرص الحياة الجيدة التى تنتظرك منذ زمن بعيد، وستكون قادرًا على اختيار إحداها.

## تقييم الأجواء المحيطة بك

عندما تبدأ فى النظر حولك ستلاحظ الفرص التى وصفتها لك، ولكنك أيضًا سترى أشياء لا تحبها، وستصبح كمن يشتري منزلًا قديمًا وعند بداية الجولة الأولى من نقل أملاكك إليه بعد شرائه سترى أشياء أحببتها فى هذا المنزل - القبة الذهبية الأصلية ومنظر البحيرة الخلاب - لكنك أيضًا سترى أشياء ليست لطيفة لم تلاحظها من قبل؛ مثل الشقوق فى الأساسات أو تسرب المياه تحت الحوض. فكر فى الأشخاص الموجودين حولك، مثل شركائك ومعارفك، وحتى أصدقاء الطفولة. وبدون شك، ستجد لديهم صفات وعادات ومواقف إيجابية وسلبية من حين لآخر. وأنا واثق من أنك تستطيع أن تنظر إلى مجموعة أصدقائك وتحدد أكثرهم استماعًا للآخرين، أو أكثرهم مرحًا أثناء الحفلات - وأيضًا الشخص الذى لم تعد تحب قضاء الوقت معه كما كنت سابقًا.

ومن سيئات الطبيعة الإنسانية أنه عندما يواجه أحدهم مشكلة ويخبر بها أحد الأصدقاء البعيدين، فمن الممكن أن يسعد ذلك الصديق بهذا. لماذا؟ لأن هذا يعنى أنه ليس الوحيد الذى لديه مشاكل. وهذا ما يجعل مقولة "المصيبة إذا عمّت هانت" مقولة سليمة فى بعض الأحيان.

والآن، لا يتطلب الأمر وجود عالم صواريخ لاكتشاف أنه إذا ما كان المحيطون بك أشخاصًا سلبيين وسريعي الغضب، فسيصبح من الصعب أن تكون شخصًا سعيدًا، فنحن كائنات اجتماعية ولدينا دوافع قوية في اللاوعي تدفعنا إلى التوافق في مجموعات. وكان هذا شيئًا بديهيًا بالنسبة لي منذ زمن طويل. ولكن من الصعب أن أتقبل مجرد فكرة أن أحد أصدقائي يمكن أن يسئ لي وبالتالي ينبغي على الابتعاد عنه. فأنا شخص مخلص جدًا وهذا شيء يصعب على تصوره.

ولكن خلال إلقاء محاضرة أمام شركة في "سان دييغو" تكلمت مع مدير المشتريات هناك، والذي جعلني أفهم كيف أنه من المهم أن تكون مسئولًا عن التأثير الذي قد يضيفه الأصدقاء. وكانت الشركة قد جمعت خمسًا وعشرين من مديري المشتريات للتحدث عن إصدار منتج جديد واستضافتني لأقدم بعض الإستراتيجيات من برنامجي Building a Better Salesperson (بناء بائع أفضل).

وخلال تدريب بناء الفريق، وقف أحد البائعين، ويدعى "بيت"، ليخبرني عن تجربة غيرت حياته. قال: "منذ حوالي عشر سنوات سمعت محاضرًا يدعى "مايك موردوك" يقول: "أخبرني عن الأشخاص المحيطين بك، وسأخبرك أين ستكون بعد عشرة أعوام".

"ومن منطلق هذا التحدي بدأت أفكر في حياتي، وصعقت لما اكتشفته، فقد وجدت أنني محاط بمجموعة من الكسالى الذين ليس لديهم أي أهداف أو طموحات في الحياة. وكنت حينها في الثامنة والثلاثين من عمري، وكنت أعمل على مشروعات منفصلة وأعيش من عائدها وقتئذ. فيا له من نداء للاستيقاظ! فقد علمت بالفعل أين سأكون بعد عشرة أعوام، ووعدت نفسي من يومها أن أغير

الأشخاص المحيطين بي".

والآن فإن "بيت" هو مدير تلك المجموعة البالغ عدد أفرادها خمسة وعشرين من مديري المشتريات، ويرتدي بذلة تقدر بحوالي 1500 دولار أمريكي وساعة أغلى من سيارتي. لذا كان من المدهش سماع ما قاله بعد ذلك: "لم أكن أبدو بالطريقة الصحيحة أو ألبس بالطريقة الصحيحة أو أتكلم بالطريقة الصحيحة، وافتقدت المهارات الاجتماعية والثقة بالنفس وكنت أعيش في المنطقة الخطأ وأقود قطعة خردة على أنها سيارة، وكنت عمومًا أشعر بأنني عديم القيمة". وانتبهت جدًا لما كان يقوله عندما قال:

"وقررت أن البيع سيكون فرصتي الكبيرة لعمل شيء في حياتي، وخاصة مع عدم حصولي على قدر واف من التعلم، فذهبت إلى المكتبة وبدأت في قراءة كتب عن كيفية البيع واستمعت إلى شرائط يسجلها محاضرون عن البيع. وبدأت أمهد طريقى ببطء في هذا المجال ببيع العديد من المنتجات المختلفة. وأخيرًا، كنت أذهب لأتدرب على عمليات البيع مقابل دفع أجر، وفي كل درس كنت أقوم بعمل صداقات مع بائع محترف وأحاول محاكاة ما يفعله.

وفي النهاية عاد "بيت" بذهنه إلى تلك الغرفة حيث يتواجد أفضل مسئول المبيعات وقال: "شكرًا لكم جميعًا لأنكم سمحتم لي بأن أكون بينكم".

لقد اتخذ "بيت" القرار بالتغيير، وقام بالخطوة الأولى عندما قرر تغيير الناس الموجودين في حياته، وتفهم قيمة هذه الخطوة المهمة في اتجاه الحياة الجيدة... الرغبة في التغيير.

الحقيقة الثابتة في الحياة العملية - وحتى في الحياة الأسرية - هي

أنك يجب أن تتغير وتنضج، وإذا لم تتغير، فسيبدأ الناس المتواجدون في حياتك العملية والأسرية بالتساؤل حول إذا ما كانوا يحتاجون إلى تغيير الأشخاص الذين يحبون قضاء الوقت معهم. والاحتمالات تقول إنك لن تحب تلك التغييرات.

## الخطوات الست للتغيير الناجح

حينما تفهم السبب وتصبح راغبا في التغيير، تكون قد قمت بالخطوة الأكبر والأهم، أما الخطوة الثانية: فهي تفعيل هذا القرار والتقدم للأمام لتحقيق التغيير الذي تريده.

إذا كنت تتعلم فعل شيء جديد - وبالنسبة للعديد من الأشخاص يمثل التغيير شيئاً جديداً - فسيكون من الرائع أن تحصل على قائمة بالتعليمات لتحسن فعل هذا الشيء. لقد قسمت عملية التغيير إلى ست خطوات، اتبعها وسترى كم سيصبح عزمك على التغيير قوياً!

1. التزم بالتغيير. من السهل أن تعطلك الأخطاء التي اقترفتها، لذا عليك أن تنساها حتى تستطيع المضي قدماً، وتعهد بعمل شيء مختلف. اكتب أهدافك في ورقة وضع هذه الورقة حيث تستطيع أن تراها بعد استيقاظك وعند ذهابك للنوم، وحتى وإن ابتعدت قليلاً عن الصواب، فعليك أن تدفع نفسك باتجاه هدف التغيير. اعلم أن الكلام شيء سهل، ولكن في الفصل السادس سأعرض عليك بعض الإستراتيجيات التي لم ترها من قبل - مثل تعلم كيفية جعل إدمانك لشيء يكون في صالحك بدلاً من أن يكون ضدك.

2. أعد قائمة "لا". في عملية التغيير هذه ستغير السلوكيات التي اعتدت فعلها - والتي لم تكن تفيدك. وستتضمن هذه العملية قول "لا" لأفكارك واختياراتك القديمة، وأيضاً قول "لا" للأشخاص

المؤثرين فى حياتك، والذين قادوك فى اتجاه مختلف. خذ الوقت الكافى فى إعداد قائمة بالأشياء التى ستقول لها "لا" ثم أطوها وضعها داخل محفظتك. وسأعرض عليك فى ملحق هذا الكتاب قائمة "لا" الخاصة بى، والموجودة داخل محفظتى فى الوقت الحالى، وبقدر ما يبدو هذا غريبًا بالنسبة لك فهو خطوة حتمية إذا كنت تريد عمل تغيير إيجابى طويل الأجل. لماذا؟ لأنك لن تستطيع إضافة شىء إلى حياتك إلا إذا أفرغت مكانًا لهذا الشىء الجديد. فعلى سبيل المثال، قررت ألا أرتبط بندوقات تتطلب منى البقاء بعيدًا عن البيت لأكثر من ليلة، فهى حتى لا تستحق تكلفة بقائى بعيدًا عن أسرتى.

3. **ضع خطة.** فحينما تحدد التغيير الذى تريد إجراؤه، ما الخطوات التى تحتاج إلى اتخاذها لإحداث هذا التغيير؟ تقسيم المهام إلى أجزاء صغيرة يجعل من السهل تنفيذها، ويمكنك من تحقيق النجاح شيئًا فشيئًا على طول الطريق، وأيضًا يسهل عليك تقييم التقدم الذى بلغته، كما تدعمك كتابة الأهداف فى ورقة؛ فهى تمنحك الشعور بأنك تعى مدى كل ما تفعله وتجعلك جاهزًا للتحدى.

4. **اطلب المساعدة.** إذا كان عليك أن تذهب إلى فنائك وحفر حفرة هناك، فستحتاج فى الأساس إلى الجاروف والوقت لفعل هذا. ربما يكون الجاروف والوقت كافيين عندما يكون التغيير الذى تود القيام به بسيطًا، أما إذا كان التحدى كبيرًا ومعقدًا، فلا تتردد فى أن تطلب المساعدة. فإذا كنت تريد تغيير سلك الكهرباء فى منزلك، وكنت لا تعرف شيئًا عن كيفية فعل هذا، فستطلب المساعدة من الكهربائى، كما أن طلب المساعدة يمكن أن يساعد فى عمل شيئين: الأول، قد يعلمك أن بعض عناصر التغيير ربما لم تكن بالصعوبة التى توقعتها، وقد يدلك شخص خبير على بعض الطرق التى توفر الوقت

والمجهود عند فعلها - وسنتكلم عن هذا فى الفصل السابع، والثانى: إن التكلم مع شخص تثق فيه قد يمنحك الشعور بأن هناك من يساندك. فإذا كنت ترغب فى تخفيض وزنك، فإن إخبار زوجتك بهذا سيجعلها تخفض من طلبات الخروج لتناول البيتزا، كما أن صديقك الحميم، الذى تثق فيه، يمكن أن يشد من أزرعك عندما تبدأ فى التراجع.

**5. التنفيذ.** خذ الخطط المكتوبة التى وضعتها وراجعها كل يوم وكأنك تقرأ خريطة مدينة جديدة عليك لمعرفة كيف يمكنك التجول فيها. كانت أهداف ابنى مرتبطة بالحصول على السيارة التى يريدونها، فإذا استطاع تحقيق أهدافه يستطيع الحصول عليها. وكان يمكنه دائماً أن يختار فعل شىء ما - مثل رسم وشم - بدلاً من السيارة. فكان النظر إلى قائمته المكتوبة يذكره باختياراته يومياً. ومن العناصر الحتمية فى خطوة التنفيذ هى إجراء تقييم عادل للتقدم الذى أحرزته، وهذا شىء يمكنك عمله بنفسك، ولكن يمكنك أيضاً أن تسأل زوجتك أو صديقك عن تقييمه لتقدمك.

**6. احتفل.** إن التغيير صعب، ويمكن بكل تأكيد أن يسبب ضغطاً كبيراً عليك. لذا، عندما تحقق التغيير الذى أردته فهذا سبب للاحتفال، وعندما أقول لك احتفل، فأنا أعنى أن تفعل شيئاً استثنائياً - يلائم حجم التغيير بالطبع، فإذا كان التغيير كبيراً فلا تحتفل فقط بشريحة لحم مع زجاجة مياه غازية. اذهب لقضاء عطلة أو افعل أى شىء مميز آخر لم تكن لتفعله؛ فمعاملة نفسك بهذه الطريقة فى النهاية تحفزك على التقدم نحو الخطوة التالية.

وإذا كان هناك شىء آخر لتتعلمه فهو أنه يوجد دائماً تغيير آخر، أليس كذلك؟

فى نهاىة كل فصل سأعطىك أربعة أو خمسة واجبات منزلىة لأدائها خلال ثمان وأربعىن ساعة من قراءةك هذا الفصل، لمساعدتك على بدء تطبىق "قواعد الحىاة الجىدة".

### خطة عمل لثمان وأربعىن ساعة

1. اعثر على أهم الأشياء التى يجب أن تقول لها "لا". تكلمنا فى هذا الفصل عن إعداد قائمة "لا"، فابدأ فى العثور على أهم الأشياء التى لا تريدُها فى حىاتك وضعها على رأس هذه القائمة، فربما تفضل قضاء عطلة نهاية الأسبوع مع أطفالك أكثر من ترك طفلك عند الجىران لتقضىها فى تهذىب الحشائش؛ لذا قل "لا" لتهذىب الحشائش وادفع لجارك ليفعل هذا بدلاً من أن تعطىه أطفالك.

2. افصل بىن العمل والبيت. يوجد جسر على نهر صغىر بىعد مىلا عن بىتى، وعندما أنصرف من العمل متجهاً للبيت، أعاهد نفسى أننى لن أفكر فى العمل بعدما أعبر هذا الجسر؛ فأنا أفصل بالكامل بىن وقت البيت ووقت العمل. لذلك اعثر على علامة مميزة فى الطرىق إلى العمل لتكون فاصلاً بىن العمل والبيت.

3. قم بعمل تقىيم عادل. اطلب من أقرب شخص غىر زوجتك وأطفالك - شخص لا يعىش معك - أن يؤجه لك أكبر نقد شخصى. وأوضح له أنك تريد أن تعرف الأشياء التى تبرع فىها والأشياء التى تحتاج فىها إلى بعض التحسىن. قد يكون بعض هذه الانتقادات مؤلماً لكنها ستعطىك منظوراً جديداً لرؤىة حىاتك.

4. استبدل عاداتك. لدينا جمىعا عادات سىئة؛ فالناس يؤلدون ولهم سماتهم الشخصىة تلقائىّا. وأنا لا أقول لك أن تقلع عن التدخىن أو أن تتوقف عن أكل اللحم فى العطلة الأسبوعىة، ولكن ابدأ بشىء صغىر،

واعثر خلال ثمان وأربعين ساعة على عادة صغيرة تريد التخلص منها، وابحث عن نشاط يمكنك استبدال تلك العادة به. فعندما بدأ وزنى يزيد غيرت نظام طعامى من ثلاث وجبات أساسية إلى أربع وجبات صغيرة، وهكذا أمكنتى أن أقلل طعامى اليومى دون أن أشعر بالجوع.

## القاعدة الثانية

### كن متعلمًا

لقد أبديت التزامًا هائلًا نحو الحياة الجيدة بإبدائك الرغبة في التغيير. والآن، حان الوقت لبناء بعض الأحجار على هذا الأساس.

العالم مكان كبير، و به الكثير من الأشياء لنراها ونفعلها - والعديد من طرق الضياع إن لم تر إلى أين أنت ذاهب - وبما أنك أصبحت جاهزًا لمحاولة الوصول للحياة الجيدة، فمن المهم أن تتعلم كيف تعثر على المعلومات التي ستضعك على الطريق الصحيح وتجعل الرحلة أسهل وأكثر متعة، فقد حان الوقت لتتعلم كيف تتعلم.

قد يبدو هذا سخيفًا، إلا أن عددًا هائلًا من الناس يعانون يوميًا لمجرد أنهم لا يعرفون كيف يفعلون هذا، فهم ليسوا مطلعين على معلومات أو خبرات جديدة. لذا، فإن مجرد فكرة التغيير تربكهم تمامًا، ومن ثم يتخذون قرارات سيئة بشكل متهور أو يتجمدون مكانهم، آملين أن تنتهي مشاكلهم.

لست مضطرًا لأن تكون واحدًا من هؤلاء.

سأقص عليك في هذا الفصل بعض القصص الملهمة عن أشخاص تعلموا كيف يتعلمون، وسترى كيف أن التعرف على معلومات جديدة من شأنه أن يساعدك على أن تكون عضوًا جيدًا في الأسرة والعمل، وسأساعدك على اكتساب عادة القراءة - والتعلم - ببعض الخطوات البسيطة.

كيف يمكن لكتاب أن يغير حياتك

إذا كنت مندهشًا من تفهمي وتعاطفي مع شخص يجد صعوبة في تقبل فكرة التعلم، فاسمح لي بأن أخبرك بقصة لأوضح لك هذه المسألة:

عندما كنت في المدرسة الثانوية والجامعة، تضمنت عملية تعليمي الجلوس على طاولة ووجود كتاب أمامي ودراسة نفس الصفحة لمدة ثلاثين دقيقة، فقد كنت مصابًا بنوع من اضطراب الانتباه وفرط النشاط (ADHD)، مما يعنى أنني أمتلك كل الطاقة التي في العالم ولكنى أركز لعشر ثوان فقط. لذا، كان كل واجب قراءة يمثل لي معركة عقلية، فعندما كنت أقرب من نهاية قراءة الفصل، كنت أدرك أنني قد قرأته من قبل، وكنت أركز بشدة على العملية المادية للقراءة حتى إننى لم أكن أستوعب المعلومات التي أحتاج إليها.

عندما أنهيت المدرسة حصلت على وظيفة بائع لأنها - بصراحة - لم تكن تتطلب الكثير من القراءة أو الدراسة.

ولكن المشكلة أنني فشلت في العمل كبائع؛ فقد كنت أرغب في القيام بكل شيء ممكن والبيع عن طريق الهاتف والتحرك في كل الأماكن لأحاول بيع الأشياء، ولكنى لم أكن أعرف كيف أنجز أية صفقة، فحصلت على الكثير من الأصدقاء، ولكنى لم أحصل على أية أموال. ومن حسن حظي أن زوجتي "مارجريت" كانت تعمل مدرسة، فظلت تقنعني بفكرة أنني أستطيع استخدام الكتب لأتعلم وأتحسن في عملي. وعلى الرغم من كرهى للقراءة - وبصدق، مازالت القراءة حتى الآن شيئًا لا أحب أن أضعه على قائمة الأشياء التي أحب فعلها - فقد احترمت جدًا التحسن الذي سببته القراءة والتعلم لوظيفتي، فقد ساعدتني على تلاشي تكرار الأخطاء.

ولكن كارثة حدثت لشخص آخر هي التي جعلتني أفهم حقًا قوة

القاعدة الثانية فى حياتى وحياة الآخرين.

كان معلمى فى وظيفتى الأولى رجلاً أكبر منى يدعى "جيرى"، وكانت تجمعنا الكثير من الصفات المشتركة؛ فقد كنا نأتى للعمل مبكرًا ونظل نستمتع بالتحدث عن الكثير من الأشياء التى نحبها، مثل كرة القدم والأحصنة، حتى وقت متأخر، وقد شملنى "جيرى" برعايته وعلمنى أولى دروسى فى فن البيع، وكنت كالإسفنج أمتص منه المعلومات لمعرفة ما يحتاج إليه الزبائن وكيف أنهى الصفقات.

بعد وصول "جيرى" لخمسة وعشرين عامًا من العمل فى الشركة، سعى للحصول على التقدير المتعارف عليه، الذى يتم منحه دائمًا للموظف الذى يتخطى خمسة وعشرين عامًا فى العمل: أن يحضر رئيس الشركة ويلقى خطابًا بهذه المناسبة ويحضر كل العاملين بقسم المبيعات لتهنئة "جيرى". كان واضحًا أنها لحظة عظيمة فى حياته.

وفى اليوم الموعود، تجمعنا جميعًا فى قاعة المؤتمرات بفندق يقع فى منطقة "دى موين" بولاية "أيوا" واستعددنا لمجىء رئيس الشركة لتحية "جيرى"، وعند فتح الباب كان يمكنك أن ترى مدى السعادة على وجه "جيرى"، وكنت أنا أيضًا مسرورًا جدًا؛ لأنه بمثابة الأب بالنسبة لى.

ولكنه لم يكن الرئيس، لقد كان رجلاً لم نره من قبل. دخل الغرفة وقال: "لقد قطعت مسافة كبيرة جدًا لأصل إليكم لأعطى شيئًا مهمًا لـ"جيرى".

فرفع "جيرى" يده لتسلم هذا الشئء المهم، ثم سار الرجل إليه وسلمه صندوقًا صغيرًا وقال له: "تهانئى لك على الخمسة والعشرين

عامًا التي قضيتها بالشركة"، ثم عاد خارجًا من القاعة.

تحلقنا جميعًا حول "جيرى" لنرى الشيء الموجود داخل الصندوق، فرفع الغطاء ولم يكن فى الصندوق سوى ساعة يد. ولم تكن حتى ساعة ذهبية لكنها كانت مطلية بماء الذهب ومنقوشًا عليها العلامة التجارية لنوع ردىء من الساعات.

فحاول "جيرى" جاهدًا ألا يغضب، ولكنه انهار، فقد كان يعمل بجهد لهذه الشركة وأفنى حياته من أجلها، وسعى بإخلاص فى تلك الشركة حتى يصل لهذه المرحلة المهمة، ولأنها لم تكن مثلما تمنى - عندما لم ترد الشركة المعروف بالطريقة التي توقعها- فقد تحطم كيانه.

وفى هذه الليلة، رأيت "جيرى" يفرق فى أحزانه فى غرفته بالفندق، فقلقت عليه وذهبت للبقاء معه. وفى الصباح، استيقظت وأنا أسأل نفسي: "ماذا يمكننى أن أفعل؟".

فتمشيت خارج الفندق بجانب المكتبة القريبة منه، ورأيت من شبك المكتبة نسخة من كتاب "قوة التفكير الايجابى" للكاتب "فينسنت بيلز" وكنت قد سمعت أن هذا الكتاب ساعد "لو هولتز" مدرب فريق نوتردام لكرة القدم. لذا، فكرت أنه إذا اشتريته فربما يساعد "جيرى" أيضًا، وبصدق لم أكن أعرف شيئًا آخر لأفعله.

فاشتريت الكتاب وأخذته معى لغرفتى وتفحصته ثم ذهبت إلى غرفة "جيرى" وقلت له: "جيرى، إنك عزيز جدًا على قلبى، وأنا لا أعلم كيف أساعدك، ولكنى فكرت فى أن هذا الكتاب قد يساعدك، فكل ما أعرفه أن الحياة لم تنته بعد، وأنه لا يزال يوجد الكثير بانتظارك، وعليك أن تواصل التقدم".

اتصل بى "جيرى" بعد يومين ولم أسمع به هذه السعادة من قبل،

وقال لى: "بريان، لقد قرأت الكتاب الذى أعطيته لى وكان إيجابيًا جدًا. لقد قضيت الكثير من الوقت أركز على العمل من أجل الشركة التى أعمل بها حتى نسيت أن أزيد من قدراتى ونسيت أن أعمل لنفسى كى تعمل الشركة من أجلى".

وبعد هذا الحدث بعامين حقق "جيرى" رقمًا قياسيًا فى المبيعات لم يتحطم حتى الآن؛ فقد باع كل ما يمكن بيعه. وقد ترك الشركة وعمل فى شركة أخرى، وحقق أرقامًا قياسية فى المبيعات هناك أيضًا وعلى حد علمى لم يتقاعد "جيرى" أبدًا.

وقد حيرنى جدًا أن الإنسان قد يجد ببساطة الحافز لعمل مثل هذا التغيير الكبير فى حياته بسبب تعلم شىء جديد - شىء ما قد يبدو للشخص العادى تافهًا لأنه تعلمه من "بعض الكتب". وتعلمت أنا أيضًا درسًا مهمًا فى فهم الأشياء المهمة حقًا فى الحياة.

لم يكن هذا الدرس أن "جيرى" كان لا يجب أن يشعر بخيبة الأمل من المعاملة التى تلقاها من الشركة، بل كان عليه أن يشعر بها؛ لأنه كان موقفًا خسيئًا، ولو أنه تعلم وطور مهاراته الشخصية والمهنية بعيدًا عن وظيفته كمندوب مبيعات، تلك الوظيفة التى عمل بها كل هذه الأعوام - لكان قادرًا على وضع هذا الحادث الكريه فى وضعه عندما حدث. لقد كان عليه أن يرى ما رأيناه جميعًا - لأنه كان صديقًا ومعلمًا وبائعًا عظيمًا - بغض النظر عن قيمة تلك الساعة: كان عليه أن يمتلك التوازن الذى نسعى جميعًا إليه.

تعلمت من الموقف الذى مر به "جيرى" ذلك اليوم أنك يجب ألا تستخف أبدا بقوة الحفاظ على عقلك منفتحًا على المعلومات الجديدة؛ لأنك إذا كنت متفتح العقل دائمًا، فستستطيع التعرف على الجانب الذى تحتاج إليه؛ من حيث لا تتوقع. عند رؤية التحول الذى

حدث مع "جيرى" تغيرت الطريقة التى أتعلم وأقرأ بها - من مجرد عملية اعتدت عليها إلى أداة محفزة تدفعنى للتقدم. سأخبرك بالمزيد حول هذا لاحقًا فى هذا الفصل، ولكن أولاً أسمح لى بأن أقدم لك "ميتشيل" و"هيربى".

## التعلم للحصول على حياة مهنية جديدة

قد تكون بعض الفوائد الناتجة من قراءة الكتب العظيمة واضحة، فقد غير كتاب ما حياة صديقى "جيرى" للأبد، وأنا أيضًا لدى قائمة من الكتب التى غيرت حياتى تمامًا (وقد رتبتهما طبقًا لأكثر الكتب التى أنصحك بقراءتها فى هذا الكتاب بداية من الصفحة 185 أو يمكنك زيارة الموقع الإلكتروني [BryanDodge . com](http://BryanDodge.com))؛ فالكتب تمنحك اختيار بعض الإستراتيجيات والمعلومات التى تساعدك بطريقة مباشرة على تخطى مواقف معينة فى حياتك الشخصية، فعلى سبيل المثال: إذا كنت تعمل بخدمة العملاء فى إحدى شركات الهواتف واقترحت عليك أنه قد تفيدك القراءة المستمرة لنشرات أحدث الهواتف التى تصدرها شركتك، فلن تستغرب لهذه الفكرة.

ولكن بعض الفوائد الأخرى من القراءة قد تكون خافية بعض الشيء، فقراءة الكثير من الكتب والمجلات والصحف تعطيك إمكانية كبيرة للحصول على معلومات مشتركة بينك وبين الأشخاص الذين تلتقى بهم، وكونك مثقفًا يجعلك أكثر استمتاعًا وأكثر تفتحًا للمعلومات والتحديات الجديدة، كما أن رؤيتك للأحداث من منظور متسع يسمح لك بمشاركة نفس "لغة" الخبرات المتداولة ويمنحك إحساسًا سريعًا بالراحة فى التعامل مع الناس من حولك، أما إن كنت لا تقرأ فسيبقى عالمك ضيقًا كما هو وستفتقد "نقاط التلاقى" مع الآخرين.

قابلت امرأة كانت تعمل لعشرين عامًا محاسبة فى مجال المعاش

والتقاعد تدعى "ميتشيل". وكانت دائماً تشعر بالرغبة فى العمل فى الحقل القانونى وكانت تتساءل: هل الحصول على شهادة فى القانون هو الخطوة التالية فى عملها.

قامت "ميتشيل" ببعض البحث وعثرت على دورة تعليمية لمدة عام تمنحها شهادة مساعد محامٍ دون الإخلال بمواعيد عملها الحالى كمحاسبة، وبعد حصولها على تلك الشهادة، ونظرا لخبراتها المتنوعة تم ترشيحها للعمل فى أحد فروع هيئة قانونية كبيرة تقع بمدينتها، وحصلت على وظيفة أحلامها دون أن تضطر للانتقال من بلدتها.

ولكن بعد ستة شهور انهار عالمها، فقد فقدت الهيئة القانونية التى تعمل بها عميلاً رئيسياً فبدأت فى تسريح موظفيها، وأصبحت "ميتشيل" عاطلة.

حدثها زوجها عن الفترة التى تم فصله فيها من عمله وأصبح عاطلاً وقال لها: "لقد كان ذلك أفضل ما حدث لى؛ فقد جعلنى أسعى لأن أفعل ما أحب".

وعلى الرغم من أن "ميتشيل" كانت مجروحة إلا أنها قررت أن تحاول اتخاذ موقف زوجها الإيجابى وتتعلم كيف تستفيد من خبراتها فى مجال المحاسبة وفى الحقل القانونى. اقترح عليها زوجها أن تتقدم بطلب عمل لوظيفة بالمكتب الحكومى الذى كان يعمل به، وعلى الرغم من أن المرتب كان نصف ما كانت تتقاضاه فى السابق فقد رأت "ميتشيل" أن هذه فرصة لاستخدام خبراتها بطريقة جديدة.

قامت "ميتشيل" بعمل المقابلة الشخصية للحصول على الوظيفة - كمراجع حسابات - وحصلت عليها، ثم انطلقت فى تعلم قواعد المهنة

الجديدة بكل حماس، وعلى الرغم من أنه كان لديها أكثر من عشرين عامًا من الخبرة كمحاسبة فى الهيئات الحكومية وشركات المحاسبة التجارية، فإنها الآن فى وظيفة جديدة ، الأمر الذى كان يعنى بالتأكيد ضرورة التكيف مع الواقع. وقد ساعدتها خبراتها فى الحسابات وخلفيتها القانونية فى وظيفتها الجديدة بشكل ممتاز.

وبعد عام والنصف، حدثت مشكلة فى إحدى خطط المعاشات بأحد المكاتب الحكومية الذى كانت "ميتشيل" تراجع حساباته، فقامت "ميتشيل" وزملاؤها بالتفكير فى حل لهذه المشكلة وقدموه لمدرء المكتب واستطاعت بهذه الفكرة أن تنقذ المكتب من دفع كمية هائلة من النقود وإهدار الكثير من الوقت. وتم توجيه دعوة لها لإلقاء كلمة أثناء مؤتمر قومى. وخلال هذا المؤتمر قامت "ميتشيل" بتوضيح فكرتها - كل هذا لأنها استخدمت ما تعرفه وعملت بجد لتستطيع التعامل مع بعض التنظيمات المعقدة لنظام محاسبة المعاش والتقاعد الحكومى. وفى الحقيقة، لقد قابلت "ميتشيل" أثناء هذا المؤتمر.

ومنذ ذلك الوقت استمرت "ميتشيل" فى التقدم نحو الأعمال الكبيرة - الترقيات - وأصبح راتبها أكبر بكثير من الذى كانت غاضبة لأنها فقدته بعد فصلها من العمل كمساعد محام. وقد استطاعت "ميتشيل" تحقيق هذه الأشياء لأنها كانت راغبة فى التعلم وراغبة فى تحويل ما يعتبره بعض الناس محنة لتصل إلى مكانة أعلى.

ربما تفقد السيطرة على مجريات حياتك فى بعض الأحيان عندما تفقد وظيفتك أو تمر ببعض المواقف الصعبة - مثلما حدث مع "جيرى". فمن الطرق التى تستطيع بها أن تسيطر على حياتك مرة أخرى هى أن تركز على العنصر الذى يمكنك أن تغيره فى حياتك -

مثلما فعلت "ميتشيل" - لأن استعدادك للسيطرة على جزء من حياتك يعيد إليك الشعور بالتوازن.

## التخلص من حالة الترقب والانتظار

بالطبع لا يجب أن تحدث لك صدمة فقدان وظيفتك لتتمكن من الاستفادة من النصيحة التي أقدمها لك هنا؛ فالعديد منا يشغل وظيفة ويظل يقوم بأدائها على نحو جيد لعشرين أو ثلاثين عامًا، وتصبح القدرة على القيام بالعمل لهذه المدة إنجازًا طيبًا لكل من الموظف وصاحب العمل؛ لأنهما استطاعا تكوين هذه العلاقة الرائعة، ولكن تصبح أيضًا هذه العلاقة الطويلة تحديًا لكل منهما.

إذا كنت أنت هذا الموظف صاحب العشرين عامًا من العمل في مكان ما، فهل ستظل تكرر ما تفعله طوال هذه الفترة أم ستظل تتطور في عملك حتى العام الحادي والعشرين؟ لقد قرأت إحصائية تقول إن الفرد يظل يتعلم وينضج في أول خمسة أعوام من العمل، ثم يقضى عشرة أعوام أخرى في تقوية هذه المعرفة حتى يصبح كفيًا في أداء وظيفته، ولكن ماذا تفعل بعدما تظهر كل قدراتك كموظف خلال هذه الفترة، فإذا توقفت عن التطور بعد خمسة عشر عامًا، فربما يصبح هذا عبئًا على صاحب العمل، وربما تقوم الشركة ببعض التغييرات، أو ربما يصيبك الإحباط وتخوض عملية التعلم هذه مرة أخرى.

فكما قلت في الفصل الأخير، فإن الأمر لا يتعلق بتجنب التغيير، بل بالسيطرة على وتجاه التغيير وتوجيهه إلى الوجهة التي تريدها.

بعدما ألقى محاضرة أمام جمعية بائعي المجوهرات في ولاية "أوكلاهوما"، قابلت مدير أحد محلات المجوهرات ويدعى "هيربي". وقد انتحى بي "هيربي" جانبًا بعد انتهاء المحاضرة

ليحكي لى قصته. كان "هيربى" فى بداية حياته يعيش حياة مليئة بالصراعات الشخصية التى أضاعت الكثير من حماسه فى غير العمل، وقال لى إنه يتمنى أن يعود إلى مديره ويعيد له رواتبه ويقدم له ورقة اعتذار؛ لأنه لم يستطع أن ينفذ ما يخصه من الاتفاق.

فى يوم ما وضع المدير يده على كتف "هيربى" وانتحى به جانبًا وقال له متفهمًا الظروف التى كان يمر بها، ثم أعطاه كتابًا كان له تأثير كبير عليه فى بداية عمله.

قرر "هيربى" أنه يجب أن يظهر امتنانه لهذا المكان - داخل مؤسسة مديرها يدعم موظفيه ومناخها أسرى - وأنه يجب أن يكون متفتحًا للتعلم، فطلب من مديره أن يوضح له كيف يمكن أن يصبح مفيدًا أكثر للزبائن. وهذه هى اللحظة التى قرر فيها أنه سيتوقف عن قلقه بخصوص مستقبله المهنى على المدى البعيد، وبدلًا من ذلك سيركز على الحصول على أفضل الدرجات فى إرضاء الزبائن لشهر واحد.

من المحتمل أنك تفهم ماذا أقصد؛ فعندما أصبح "هيربى" متفتحًا لتعلم كيف يكون بائعًا أفضل وتحسين وضعه، ظهرت موهبته فى الوظيفة وابتعد عن خطر فقدان وظيفته لأنه أصبح البائع رقم واحد فى الشركة، وخلال عام واحد ترقى عدة مرات حتى أصبح مديرًا. الأمر الذى تسبب فى ذهابه إلى المؤتمر الذى كنت ألقى المحاضرة فيه، فبالتركيز على تطوير مهاراته وصل إلى المكانة التى كان يريد الوصول إليها فى وقت قصير، فى حين أن الأعوام التى قضاها فى القلق بدون إنتاج لم تمنحه سوى احتمال الفصل من عمله.

## لا يتعلق الأمر بك

لقد قضينا بعض الوقت نتكلم عن القصص الناجحة وهذا شىء جيد،

فمن المثير أن تسمع عن الأشخاص الذين استطاعوا أن يطوروا رغبتهم في التعلم خلال حياتهم، وحتى إن كنت لا تصدق ما أقوله عن دور التعلم والقراءة في مساعدتك على التطور في عملك، فيمكنك العثور على دافع آخر ليجعلك تتعلم باستمرار.

إذا كنت لا تحب القراءة لنفسك، فاقرأ للأشخاص الآخرين، فإن قضاء الوقت في قراءة كتاب ومناقشته مع شخص ما تهتم لأمره وتعتقد أن هذا الكتاب مفيد له يعتبر هدية تقدمها له (وهذا يعطيك سببًا لعدم الرحيل بعد أن تسلمه الكتاب).

لقد ظلت أستمع لكل نصائح القراءة الموجودة في هذا الكتاب لسنوات، ولكن من مصادر مختلفة؛ فقد قال لي أبي إنني لن أحقق شيئًا إلا إذا أصبحت قارئًا. وكان أساتذتي يحاولون دائمًا جعلني مهتمًا بالكتب المختلفة، ولكني لم أعمل بنصائحهم أبدًا. ففي الحقيقة، ذهبت إلى حفلة تخرج بعد عامي الأخير في "نبراسكا"، وأنا أتذكر أنني أخبرت أحد أساتذتي في الجامعة بأنني سعيد جدًا لأنني أنهيت الدراسة لأنني لن أكون مضطرًا للقراءة مرة أخرى، فنظر لي نظرة حادة وقال: "وهل تعتبر هذا جيدًا؟".

ولقد أخبرتك من قبل أن اضطراب الانتباه وفرط النشاط كان بالطبع جزءًا من مشاكلي؛ فقد كانت القراءة شيئًا صعبًا بالنسبة لي، ولم تكن فترة تركيزي (وما زالت) طويلة، لكن الفضل في كل ما وصلت إليه اليوم يعود لصبر زوجتي "مارجريت" كمدرسة؛ فقد أصبحت قارئًا بفضل مساعدتها، ولكن الحافز الحقيقي لتغيير من رجل يقرأ على مضض - لأنه كان على أن أحاول التقدم في العمل - إلى رجل يقرأ كتابين أو ثلاثة في الأسبوع، كان ما تعلمته من خلال صداقتي لـ "جيرى".

فعندما تغير "جيرى" بعدما قرأ نسخة من كتاب "قوة التفكير الايجابى"، قلت لنفسى: "لقد أحدث كتاب واحد كل هذا التغيير بصاحبى. الآن أعرف لماذا أحتاج إلى القراءة، فكلما قرأت أكثر استطعت التقدم أكثر.

إن القراءة لنفسى - للترفيه - لا تحفزنى، فقد أنام خلالها. لكن إذا قرأت شيئاً أعتقد أن زوجتى ستستمتع به أو قد يساعد صديقاً لى، فأنا أقرأه بكل همة ونشاط، وهدفى هو تقديم ثلاثة آلاف كتاب سنوياً لأصدقائى وزملائى وأعضاء أسرتى وحتى الغرباء الذين يحضرون ندواتى، فمهمتى هى إيجاد الكتب التى ستساعد الآخرين - لكننى لن أعطى أحداً كتاباً لم أقرأه بنفسى.

فكيف يمكننى أن أحافظ على الحافز لفعل هذا، حتى عندما يقطع من الوقت الذى يمكن أن أقضيه فى أشياء "مبهجة"؟ إذا كان لديك أطفال أو زوجة أو شخص آخر مميز وتفعل لهم أشياء لم تفعلها أبداً لنفسك، فهذه هى قوة العطاء وقوة الكرم. استخدم تلك القوى لخلق حالة من الإلهام فى حياتك، ففى اللحظة التى تكتشف فيها أنك تستطيع التأثير فى الناس باختيار التعلم، سينعكس هذا التأثير عليك وستعثر على مصدر كبير للطاقة لم تكن تعرفه من قبل.

اكتب إهداء داخل الكتاب الذى ستهديه؛ فمن تعطيه له يعرف من هو الكاتب، لكنه عندما يتذكر من الذى أهدها هذا الكتاب، سيصبح هذا الكتاب بمثابة كنز صغير بالنسبة له، ولا تتوقف عند هذا الحد؛ فأنا أضع علامة فى منتصف الكتب التى أهديها لأسرتى وأصدقائى وزملائى فى العمل، مثل كتابة: "عندما تصل لهذه الصفحة اتصل بى وسنتناول الغداء معاً ونتناقش حول الكتاب"، فهذا يوضح أنك استغرقت الوقت لتعثر على شىء تعتقد حقيقة أنه مهم، ويوضح

أيضًا أنك تهتم بهذا الشخص وتشجعه على متابعة القراءة.

الكتاب الجيد هو "بذرة جيدة"، فإذا أعطيت كتابًا لشخص ما وحصل منه على استفادة ما، فقد يعطيه لشخص آخر، الأمر الذي يساعد على انتشار النوايا الحسنة سريعًا. مهلاً، كلنا نعرف كيف نقرأ، أما وجود سبب آخر للقراءة - مثل أنها ستساعدنا يومًا بعد آخر في الحياة العملية والأسرية - فهو شيء إيجابي للغاية.

وإذا كنت ستشرع في عملية القراءة لمعرفة الكتب التي ستساعد الآخرين، فماذا سيحدث؟ سوف تستوعب كل المعلومات الموجودة في تلك الكتب؛ لأنك ستقرأها كلها. ولكن فعل هذا من أجل الآخرين يكسبك نوعًا من الخبرة أكثر من تلك التي يمكن أن تحصل عليها إذا قرأتها كنوع من الإلزام أو الترفيه.

أود أن أقول لك شيئًا أخيرًا قبل الانتقال إلى الخطوات العملية لتحسين عادة القراءة: إن لم تهتم بأي شيء مما قلته، فأناشذك أن تعيد التفكير في هذا الأمر، خاصة إن كان لديك أطفال؛ لأن أطفالك سيحاكون سلوكك؛ فإن لم تكن القراءة - والتعلم - شيئًا مهمًا بالنسبة لك، فستصبح هكذا بالنسبة لهم، أما عندما تتخذ القرار بأن تكون شخصًا متعلقًا أنت أيضًا فإنك تختار لهم أن يكونوا متعلمين.

عندما كان أبنائي صغارًا كانوا مثل جميع الأطفال الآخرين يحبون قصصًا معينة ويطلبون مني أو من زوجتي أن نقرأها لهم مرة بعد أخرى. ومتى بدأت أشعر بالملل - لأنني كنت أعرف مسبقًا ما الذي سيحدث في قصة "الأشياء البرية" أو ما الشيء التالي الذي سيفعله "جورج المختلف" - تذكرت كم هو من المهم أن أغرس التعطش للقراءة في أبنائي، فكنت دائمًا أحاول أن أجعل التعلم شيئًا ممتعًا لهم، وهذا ما جعلني أنتبه - ومنحني الطاقة لأكون قائدًا لهم - حتى

## كيف تصبح قارئًا حقيقيًا

أثناء معظم محاضراتي للشركات أخصص وقتًا في آخر المحاضرة للأسئلة. وعندما أبدأ الكلام عن فكرة هذا الموضوع - أن تكون متطلعًا للعلم بأن تقرأ بنشاط أكبر - غالبًا ما يرد على شخص ما برد مبتذل ويقول لي إنه لا يملك الوقت الكافي للقراءة.

أنا لا أريد أن أقلل من شأن قضاء وقت كاف مع الأسرة أو في العمل لكن حجة أنه لا يوجد وقت، حجة غير لائقة.

ماذا إن أخبرتك بأنك إذا قرأت اثني عشر كتابًا في العام ستتنضم إلى قائمة الأشخاص الأكثر قراءة في العالم، والذين يبلغون 25% من القراء في العالم؟ فعلا، فالشخص العادي يقرأ كتابًا واحدًا في العام، وإن كنت تعلمت شيئًا من الذي أخبرك به، فأنا لا أريدك أن تكون شخصًا عاديًا.

عندما نتكلم عن القراءة- والتعلم- فالوقت ليس المشكلة. المهم أن تبدأ العمل على العادة الجديدة، واسمح لي بأن أخبرك عن ثلاث خطوات بسيطة لإدخال عادة القراءة (ومن ثم التعلم) إلى حياتك وعندها ستكون مستعدًا لجنى المكاسب.

## خصص خمس عشرة دقيقة

فهذا كل ما أريد. ربما تبدو هذه المدة دهرًا طويلًا إذا لم تكن مستمتعًا بالقراءة، ولكن ثق أنه حينما تبدأ، سيمر الوقت سريعًا. فإذا استطعت أن تخصص خمس عشرة دقيقة يوميًا، ستستطيع قراءة عشرين كتابًا في العام، وعلى مدار خمسة أعوام ستكون قد قرأت

ستين كتابًا. وإذا قرأت كتبًا تتعلق بمهنتك - أو المهنة التي تريد العمل بها - فكم ستكون مميزاتك مقارنة بالشخص الذي يقرأ ثلاثة كتب فقط أو الذي يقضى وقته أمام التلفزيون؟

## خصص مكانًا

حينما تلتزم بالقراءة لمدة خمس عشرة دقيقة يوميًا، خصص مكانًا معينًا في المنزل - أو حتى على مائدة الطعام في مكتبك - واجعله مكانًا للقراءة. فكثيرًا ما يتصادف أن أكون في منزل شخص ناجح وأذهب لأجلس على كرسي معين فيقال لى أن أختار واحدًا آخر؛ فمن الممكن أن يخصص الناس كرسيًا للقراءة! وعادة ما يكون الكرسي الذى بجانبه أرفف متحركة للكتب والمجلات.

ولأننى أقضى وقتًا طويلًا فى الطريق، فلا أريد أن أقتطع من الوقت الذى أقضيه مع أسرتى وأطفالى وحيواناتى عندما أعود للمنزل، لذا فإننى كلما أمسك كتابًا حينذاك، لكننى عندما أصعد الطائرة أكتب كل الرسائل الإلكترونية التى سأحتاج إلى إرسالها بعدما أهبط، ثم أخرج كتابًا وأستمر فى قراءته حتى نهاية الرحلة.

إذا كنت ستخصص كرسيًا للقراءة فى منزلك فاتبع هذه القواعد: لا يجلس عليه أحد سواك، ولا تجلس عليه لتشاهد التلفزيون، ولا تأكل وأنت جالس عليه، وبالطبع لا يمكنك الجلوس عليه لشرب القهوة. افعل هذا بالطريقة الصحيحة، وعندها ستكون قد تركت ثروة تورث لأجيالك - المكان الذى كنت تقرأ فيه دائمًا. إن السبب الذى يجعل كراسى القراءة للمشاهير من أغلى التحف التى يمكنك شراؤها هو أن الناس يتفهمون أن هذا الكرسي ليس مجرد قطعة أثاث.

## اعرف متى تقول متى

عندما أتحدث عن قراءة الكتب، فأنا أعنى كل المصادر الأخرى التى يمكن للشخص أن يحصل على المعلومات منها - المجلات والإنترنى والصحف. ولأنه أصبح سهلاً أكثر من السابق أن تحصل على سبل من المعلومات وأنت جالس مكانك من خلال أجهزة الكمبيوتر المتنقلة والتليفونات المحمولة- حتى كشك المجلات الموجود فى المطار - فسيصبح من الصعب معرفة متى يمكن الحصول على راحة. لدى صديق مهندس يقضى عشرين ساعة يوميًا أمام الكمبيوتر؛ أولاً من أجل العمل ثم للدخول على الإنترنت، للدردشة مع زملائه حول المواد الهندسية، فلا يمكنك أن تصبح أنت أيضًا هكذا، فهذا لا يختلف كثيرًا عن قضاء سبع ساعات منذ اللحظة التى تعود فيها من العمل إلى المنزل أمام التليفزيون.

تذكر أن الفرد أيضًا - وأعنى الفرد نفسه وليس الإنترنت - مكون أساسى فى هذه العملية. فأنت توسع قاعدة معلوماتك بالكتب والمعلومات المطبوعة، ولكن إذا لم تخصص وقتًا لتتفاعل مع الناس لتعرف أهمية هذه المعلومات فى العالم الحقيقى، فأنت لا تفعل شيئًا! إن التفاعل الإنسانى هو ما سيعطيك الملاحظات التى تحتاج إليها لمعرفة ما الذى تقرأه فى المرة القادمة عندما تفتح كتابًا.

الآن، وفى ظل وجود الرغبة والعقل المتفتح، فأنت مستعد لتخطو الخطوة الكبرى وتطبق هذه المهارات لتستحق الحياة الجيدة!

## خطة عمل لثمان وأربعين ساعة

ويجب أن تكون عن موضوع يهملك، لكن بعيدًا تمامًا عن مجال عملك أو هواياتك الحالية. فاجئ عقلك بأقل من خمسة جنيهاً.

2 - 2. استمع إلى كتاب مسجل على شريط بدلاً من استماعك إلى الإذاعة في طريق عودتك إلى المنزل.

3 - 3. اضبط منبهك بحيث ينبهك قبل الوقت الذي تريده بثلاثين دقيقة وخصص خمس عشرة دقيقة منها للقراءة.

4 - 4. اكتب قائمة بالأشياء الممتعة التي تعلمتها كل يوم، على سبيل المثال: تعلمت قيادة الطائرة المروحية؛ ففي اليوم الذي كتبت فيه هذا الفصل علمت أن تصميم الطائرة النفاثة يظهر لك وكأن الطائرة تريد أن تطير حتى إذا تركت عجلة القيادة، وأن تصميم الطائرة المروحية يظهر لك وكأن الطائرة تريد أن تسقط حتى إن أمسكت المقود. ولكنك إذا كنت على دراية بالطائرات المروحية، فيمكنك التحكم بها أكثر مما لو قادت أي مركبة أخرى.

5 - 5. اختر شيئاً ممتعاً - ومثيراً - لتتعلمه، سواء أكان تعلم طهي شريحة لحم أم قيادة دراجة بخارية. وحاول أن تتعلم شيئاً يشترك ويبعدك عن الروتين اليومي في حياتك.

## القاعدة الثالثة

### ركز على "لماذا" فى الحياة أو خطة "التلهف والنقاش والامتنان"

الآن، وبعد قراءتك لأول فصلين من هذا الكتاب، فأنا متأكد من أنك لاحظت ما أوّمن به من أهمية أن تكون متفتحًا ومتقبلًا للتغيير وللمعلومات الجديدة. وأتمنى أن تكون قررت أن هذه الأشياء مهمة لك أنت أيضًا وأنت ستظل معى حتى نهاية هذه الرحلة.

من المصائد الخادعة التى يمكن أن نقع فيها جميعًا عندما نصل للتغيير هى الاهتمام الشديد بـ "كيف" على حساب "لماذا". انظر فقط كم أصبحت العديد من الكتب والأفلام والبرامج التليفزيونية المتعلقة بـ "كيف" واسعة الانتشار خلال الأعوام القليلة الماضية، فهم يعرضون عليك تبسيط حياتك عن طريق خطوات رئيسية لتثبيت وجبة أو زرع حديقة أو تنظيم مواردك المالية أو حتى لأن تكون سعيدًا.

إذا كنت قد ولدت فى فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية مثلى، فأنت فى سن قد تبدأ فيها حدوث مشاكل بدنية لك - ألم فى الركبة بعد يوم من لعب الجولف أو تزايد طلب الطبيب لأن ترتدى نظارة - فلم يعد لديك من الطاقة كما كنت فى الماضى، أو ربما ضعفت ذاكرتك قليلا. فتقول لنفسك: "كيف يمكننى أن أظل فى اللعبة؟"، "كيف يمكننى أن أبقى فى الجوار لأتمتع بكل ما عملت بجد من أجله؟".

وربما بدأت تمارس التمرينات أو تتناول مشروبات الطاقة أو تحصل على الوصفة الطبية التى من المفترض أن تكون العلاج السحرى لكل

مشاكلك، ولكن لا شيء ينفع.

لماذا؟ لأن كتب وبرامج "كيف" تلك - وكل هذا التعب لأجل التعب - لم تصب الهدف، أنا لا أقول إن المعلومات الموجودة في الكتب التي تهتم بالكيفية عديمة القيمة، بل هي فقط غير كاملة؛ فالسير وراء الكيفية في الحياة يمنعك من رؤية الصورة كاملة، فهي بالضبط كاصطياد الأرانب بدون بندقية. ربما يمكنك أن تصطاد واحدًا، لكنك لن تعرف ماذا تفعل به بعد الحصول عليه.

لقد عملت بجد كل هذه السنوات وأكلت الطعام الصحي وتمرن لتحافظ على هيئتك وساعدت أطفالك في عمل واجباتهم المدرسية وذهبت إلى جميع مبارياتهم. والآن أنت في سنوات عمرك الذهبية، فلماذا كان كل ذلك؟

أتمنى أن تستطيع الإجابة بسهولة عندما تُسأل هذا السؤال.  
إنها الرحلة.

أهذا قول مبتذل؟ ربما، ولكن هذه هي الحقيقة، فأنت هنا لتعيش حياتك ولتستمتع وأنت تقود سيارتك ولتسعد الناس من حولك؛ فكيفية عيش حياتك تتعلق فقط بسياق لماذا تفعل ما تفعله؟ لذا، يشعر بعض الناس أنهم خاوون لأنهم يتبعون، دون تفكير، التعليمات التي توجه لهم - هكذا يجب أن تنظم مهنتك، أو هكذا يجب أن تجمع مواردك المالية معًا. فقد اتبعوا معلومات "كيف" التي لها قيمتها الخاصة، ولكنهم اتبعوها دون فهم لماذا يفعلون ما يفعلونه. ولا توجد أي إثارة في أي من هذا، فلا عجب أنك ترى العديد من الناس الذين يسيرون في الحياة وكأنها مسلسل من الرحلات إلى مكتب ترخيص الدراجات البخارية التي لا يمكنك الهروب منها.

إذا كنت تريد حقًا فهم قواعد الحياة الجيدة فيجب أن تركز على "لماذا"، فـ "كيف" تريحك لأنها تذكر دائمًا بما هي الخطوة التالية، ولكن "لماذا" تمنحك الإلهام.

لقد قضيت أكثر من عشرين عامًا أتحدث إلى موظفي الشركات الأمريكية، ويمكنني أن أخبرك بالاختلاف بين المجموعة التي تركز على "كيف" والمجموعة التي تركز على "لماذا" بعد خمس دقائق من صعودي إلى المنصة. ويمكنني أيضًا أن أفرق بين المجموعات المختلفة داخل حشد كبير؛ فالأشخاص الذين يركزون على "كيف" ينتهي بهم الأمر دائمًا بالعمل لدى الأشخاص الذين يركزون على "لماذا"؛ لأن الذين يركزون على "كيف" يبحثون عن الدافع، بينما الذين يركزون على "لماذا" يريدون الإلهام، والدافع يذهب ويأتي، أما الإلهام فيسبب الأفضل.

اسمح لي بأن أساعدك للحصول على "لماذا" وأن يتم إلهامك.

## إضافة "لماذا" إلى مفرداتك

هل لديك طفل يبلغ من العمر ثلاثة أعوام؟ إن لم يكن لديك، فيحتمل أنه كان لديك في زمن ما أو أنك قريب من شخص كان لديه مثل هذا الطفل فكر في كيف ستسير محادثة مع هذا الطفل ذي الثلاثة أعوام، وأنا متأكد من أنها ستكون شيقة ومحبطة بنفس القدر.

ما أكثر الكلمات شيوعًا عند طفل ذي ثلاث سنوات - بعد كلمة لا؟ بلا شك الإجابة هي "لماذا"، لماذا السماء زرقاء؟ لماذا توجد نقاط على جسم النمر؟ فالأطفال ذوو الثلاثة أعوام يحاولون اكتشاف العالم من حولهم، واستخدام "لماذا" للسؤال هي الطريقة المباشرة لفعل هذا؟ والآن، فالتحديات التي تقابلها في حياتك أكثر تعقيدًا من تحديات

الطفل ذي الثلاثة أعوام، ولكنى أرى أنها على نفس القدر من الأهمية نسبيًا؛ لأن العالم قد يبدو محيرًا ومخيفًا بالنسبة لرجل فى الأربعين من عمره بنفس القدر بالنسبة للطفل ذي الثلاثة أعوام، وعلاوة على ذلك فإن الطفل ذا الثلاثة أعوام لديه الكثير من الأشخاص بجانبه يعتمد عليهم فى الحصول على معلومات حقيقية.

لذا، لماذا يتوقف البعض منا عن استخدام "لماذا"؟

إننى أسأل هذا السؤال غالبًا فى كل محاضرة أقيها، وأقول إنه يمكننى أن أحدد مدى تفتح عقل شخص فى عشر دقائق أو أقل فقط بحساب عدد كلمات "لماذا" التى قالها أثناء المحادثة.

إننى أشعر بالأسى وأنا أقول إنه فى بعض الأحيان لا يتم قولها، واعتقد أن السبب فى هذا يرجع إلى أن بعض الناس يخافون اكتشاف مدى عدم معرفتهم، وبالتالي يخشون التعرض للنقد أو الشعور بالحماسة.

عندما تسأل "لماذا" فأنت معرض للنقد، ولكنك أيضًا تكون قد أرسلت إشارة لعقلك تقول إنه قد حان وقت الانتباه، فإن عقلك مبرمج على البحث عن السياق فى كل المعلومات التى تستقبلها، مما يوضح أننا تم توجيهنا لسؤال "لماذا" وتطبيق الإجابات على العالم من حولنا.

وللأسف، لا يمر العديد منا بمرحلة "لماذا" أثناء نموهم، ونعبر إلى العالم حيث تم تعليمنا "كيف" بدلاً من "لماذا". وأنا أرى أسوأ النتائج لهذا فى المؤسسات حيث لا يفخر العاملون فيها بعملهم لأنهم لا يعرفون "سبب" ما يقومون به. وقد رأيت مديرين يوجهون العمال بقول: "ليس من المهم أن تعرف "لماذا"، المهم إرضاء الزبائن، فقط

اتبع هذا المخطط ونفذه"، وهذا بالتأكيد لا يجعل بيئة العمل مرضية، ومع ذلك يعيش الناس حياتهم كاملة بهذه الطريقة - يمشون وهم نائمون خلال حياتهم ويتبعون مخططًا كتبه شخص آخر. لا تقع في هذه المصيدة.

## تجنب مصائد "لماذا" الأربع

أنا لا أمارحك، فالعيش وفقًا لقواعد الحياة الجيدة يستلزم بعض الجهد والتمارين. ومصائد "لماذا" الأربع التي سأصفها لك هنا شائعة جدًا في عصرنا الحالي، الأمر الذي سيجعلك مضطربًا لأن تتحلى ببعض المهارات لتجنب هذه المصائد، لكن لا تفقد عزيمتك. تتعلق قواعد الحياة الجيدة بالحصول على حياة أفضل، وليس بالضرورة أن تكون الحياة المثالية أو الحياة "الأسهل" مثلما يروج بعض الأشخاص الآخرين، والهدف هنا هو أن تمضي قدمًا في اتجاه إيجابي وأن يتم مساعدتك على الاستعداد للتحديات التي من المحتمل أن تواجهها جميعًا.

1. التشتيت. الطريقة الأولى لتضيع في حياة "كيف" بدلًا من "لماذا" هو أن يتم تشتيتك - أو إغراقك - بمسؤوليات الحياة اليومية، فكم مرة قلت لنفسك: "أريد فقط أن أنهى اليوم؟". فعندما تشعر بالتشتت والارتباك يصبح من الصعب التركيز على أي شيء سوى الخطوة الثانية في جدول أعمالك اليومي.

2. الاكتفاء. من السهل جدًا أن تكون كسولًا؛ ففي بعض الأحيان يكون الكسل محببًا إلى النفس. على كل حال، هل يوجد شيء أفضل من أن تنهى مهمة كبيرة في العمل أو عملاً روتينيًا في البيت ثم تأخذ إجازة لمدة يوم لتستريح فيها، وتشاهد مباريات كرة القدم أو

تشرب عصيرا منعشًا أو تجلس تحت الشمس فى الفناء وتأخذ قيلولة؟ بالطبع لا، وأنا لا أَلَحُّ لأن تشعر بالذنب لقضاء بعض الوقت من أجل الترويح عن نفسك، ولكن عندما يتحول الكسل إلى عادة دائمة - الاكتفاء - فحينها يصبح لديك مشكلة، فأنت تصبح مكتفياً عندما تشعر أن حياتك لن تتغير كثيرا حتى إن بذلت بعض الجهد، لذا لا داعى للمحاولة، وهذا هو الاستسلام بعينه - أن تترك عجلة القيادة وتأمل أن يمسك بها شخص آخر حتى لا تصطدم. وسنتكلم كثيرا حول هذا الموضوع فى الفصل السادس.

**3. التكبر.** وهذا هو الأصعب؛ لأنه عادة أثرت على الكثير من الأشخاص الذين كانوا سيحققون إنجازات كبيرة لولا اتصافهم بتلك الصفة؛ فمن الممكن أن تغفل عن أسئلة "لماذا" المهمة فى الحياة إذا تملكك مطاردة هدف وظيفى. وعندما تحقق بعض النجاحات - علاوات وترقيات ومدح من المدير - من الممكن أن تشعر بأنك قادر على هزيمة العالم. والثقة التى يسببها النجاح فى العمل شىء عظيم، ولكن إذا كنت تعتقد أنك تعرف كل شىء، ففكر مرة أخرى؛ لأن الزهو الذى يسببه النجاح فى العمل له جانب سلبى بارز، وهو أنه يجعلك تتوقف عن قبول المعلومات الجديدة، وقد يجعلك غير محبوب ممن حولك.

**4. الخوف.** العائق الرئيسى للوصول إلى "لماذا" هو أكثرها تفاهة، فكلنا نخشى المجهول. وعندما تتبع خطة رجل آخر، فأنت لا تخاطر كثيرا؛ لأنك ستلقى باللوم على هذا الشخص إذا لم تفلح تلك الخطة ويمكن أن تقول: "مهلاً، لقد كنت أنفذ ما قاله" (بوب)". وبالطبع فإن الحياة لا تسير بهذه الطريقة. يمكنك أن تحصل على نصيحة من والديك أو أصدقائك أو زوجتك أو حتى منى، ولكن فى النهاية يجب أن تصنع القرار بنفسك، وإذا كنت أنت الذى سيحتفل بالنجاح أو

يندب الفشل فى النهاية، فيجب على الأقل أن يكون الاختيار الذى سبب هذا من صنعك أنت.

هل رأيت نفسك فى إحدى هذه المصائد من قبل؟ إنه أمر طبيعى إذا حدث لك ذلك؛ فكلنا نقع فى حفرة من حين لآخر. والحل هو فهم "كيف" و"لماذا" لرؤية الحفرة قبل أن نقع فيها أو الخروج منها إذا كنت بالفعل قد وقعت.

لقد وضعت فلسفة شبيهة بذلك تسمى " EAT " تقوم على التلهف والنقاش والامتنان، وهى أسهل طريقة وجدتها للتركيز على "لماذا" فى الحياة، واسمح لى بأن أحدثك قليلاً عنها.

## التلهف

المكون الأول لـ EAT - التلهف - بسيط جداً؛ فهو يعنى امتلاك العقل المتفتح الذى تكلمنا عنه فى الفصلين الأول والثانى، وإعادة كلمة "لماذا" إلى مفرداتك مثل الطفل ذى الثلاثة أعوام. فالانفتاح على العلم هو العامل الأساسى فى تشغيل عضلات عقلك، وهو، بالضبط، مثل تمرين عضلات الكتف وعضلات الفخذين، فإن تمرين عقلك يساعده على العمل بكفاءة أعلى وبشكل أفضل.

وعندما تمتلك هذه القدرة على الاستقبال يمكنك أن تحصل على رسائل ملهمة من حيث لا تتوقع، فقد وجدت "لماذا" فى حياتى فى أكثر مكان لا يمكن توقعه، وسأخبرك بالمزيد عن قصة "كايت" فى الفصل القادم. ولكنى سأخبرك ببعض سطورها هنا؛ لأنها بالفعل تفسر وجهة النظر التى أحاول توضيحها.

"كايت" هى بنت فى مقتبل عمرها من مدينتنا، توفيت فجأة بسبب مرض لم يتم تشخيصه. وكان حجم الحزن عليها لا يصدق، فقد كنت

معتادًا أن أراها وكانت تربطنى بأسرتها علاقة صداقة، فذهبت إلى جنازتها مثلى مثل المئات من الأشخاص الآخرين. كنت جالسًا فى مقعد فى الصفوف الأخيرة عندما سارت نحوى إحدى مدرسات "كايت" وطلبت منى أن أنقل قصتها عن "كايت" - التى كانت طالبتها المفضلة. فقد كانت تفكر فى "كايت" فى الأسابيع الأخيرة قبل مماتها، ولكنها ألهمت ولم تجد الوقت للاتصال بها والاطمئنان عليها، ولم تحصل على فرصتها أبدًا، وهى الآن تتمزق من الندم.

ترددت فى البداية، فلم أكن والد "كايت" أو فردًا من أسرتها، فقد كنت مجرد صديق، ولكن هذا الطلب البسيط لهذه المدرسة - لأذكر فى محاضراتى قصة "كايت" التى من الممكن أن تحت الناس على أن يتصلوا ببعضهم قبل فوات الأوان - أصبح فيما بعد واحدًا من عوامل الإلهام الأساسية فى تحقيق ما أفعله. وهذه القصة هى ما جعلتنى أركب الطائرة ثلاث أو أربع مرات أسبوعيا - بينما أكره الطيران - وهى ما دفعنى إلى العمل حتى وقت متأخر من الليل بينما أكون مرهقًا، وكل هذا لأننى أريد أن أجهز الخطاب الذى سألقيه فى اليوم التالى.

إن أسئلة "لماذا" فى الحياة هى التى يمكن أن تلهمك بهذه الطريقة - لا الشعور بالإلزام تجاه العمل، ولا وجود ميعاد نهائى للعمل، أو المال الذى يأتى من المرتب أو العلاوة. فأسئلة "لماذا" يمكن أن تؤجج نارك، وإن لم تتخذ القرار الواعى بأن تكون متفتحًا على كل ما يدور حولك - وأن تكون متلهفًا لسماع الأشياء التى يمكنها تعليمك وتحفيزك - فأنت تقوم بالأمر الخاطئ.

لقد دفعنى كل ما حدث فى ذلك اليوم لسماع القصة - أنه عليك أن تفعل ما يمليه عليك قلبك قبل فوات الأوان - وأن أحكيها لمئات

الآلاف من الأشخاص، وهذا ما يجعلنى أعتبر أنه من المهم للغاية أن أكون مستمعًا متلهفًا حيثما أذهب؛ فأنا أعرف أننى قد ألتقى مصادفة بشخص قد يغير حياتى للأفضل ويعلمنى شيئًا لم أكن أعلمه من قبل.

## النقاش

أما المكون الثانى - النقاش - فغالبًا ما يجعل الجمهور يضحك عندما أذكره فى محاضراتى: "مهلاً، واحدة من ثلاث ليست سيئة"، وهذا لأن معظم الناس يعتقدون أنهم يجيدون النقاش بالفطرة.

فى الحقيقة إن أغلب ما يجيده الناس هو الصياح، وهو ما يختلف تمامًا عما أتكلم عنه هنا، فأنا لا أريدك أن تبدأ فى الصراخ فى وجه الآخرين. ولكنى أريدك أن تعرف أن هذا الخلاف من الممكن أن يكون بناءً وأنه قد يساعدك على التعلم، وأن تعلم التعامل مع الخلافات وحل الموضوعات بكفاءة يعتبر خطوة مصيرية للوصول للحياة الجيدة، فهى تعيد لك السيطرة، بدلاً من سيطرة المعاناة عليك.

كان والداى يؤمنان بأن أى خلاف بينهما يجب أن يتم حله خلف الأبواب المغلقة، بعيدًا عن أنظار الأطفال. وكانت بالطبع نواياهم حسنة، فقط كانوا يمثلون وحدة واحدة أمامى وأمام أختى وأخى، ولكننى فقدت بعض الدروس المهمة بسبب هذا.

فلم أتعلم أبدًا كيف أحل نزاعًا بطريقة صحية. واستمر هذا حتى زواجى فردًا من أسرة "مارجريت" - مع كل المجادلات والنقاشات التى تناسب كونها واحدة من ثمانية أبناء - ليقدّموا لى نموذجًا عظيمًا للنقاشات الصحية، فقد رأيت أن "مارجريت" تستطيع أن تتناقش مع أختها أو أخيها أو والديها - أو حتى تصيح فيهم - ولكن

لم يكن يعنى هذا أن أحداً منهم لا يحب الآخر، فقد أرونى أن شخصاً ما يستطيع أن يختلف مع وجهة نظر شخص آخر دون اعتبار هذا عداءً شخصياً، بل إنه من الطبيعى أن نتناقش متحيزين لقضيتنا وفى النهاية نتفق على ألا نتفق.

إننى لا أخجل من قول إن "مارجریت" هى من علمنى فن النقاش - والآن أستطيع أن أتناقش مع أفضلهم. وقد كان لنا العديد من النقاشات، وبمعرفة ما أعرفه عن تلك الخلافات، وكم كان شيئاً بناءً أن تقول ما فى داخلك، فلا يمكننى أن أفعل شيئاً سوى أن أهز رأسى استنكاراً إذا قال لى أحدهم إنه لم يتناقش أبداً مع زوجته.

فهذا بالفعل يدل على الخطر.

لماذا؟ لأنك إذا لم تدافع عما تؤمن به، فأنت لا تقدم لزوجتك أى فضل على المدى الطويل. فإذا كان الشخصان واضحين تجاه ما يحتاجان إليه - ويستطيعان التكلم عنه، دون أن تصبح المناقشة عنيفة وشخصية- فسيربح الاثنان مهما كان القرار النهائى، وعليك أن تكون قادراً على أن تفصح عن الأشياء التى تضايقك. أما إن لم يكن هناك أى نقاش أو حوار بين الطرفين عما يجرى داخل المنزل، فسيضطر أحدهما للاستسلام التام و سيكون من الصعب للغاية أن يسعد أى من الطرفين فى هذه العلاقة.

وعلى هذا يتضح سبب أهمية هذه النقطة عندما يتعلق الأمر بزوجتك. ولكن لماذا يمثل تطوير "عضلات" النقاش شيئاً مهماً عندما يتعلق الأمر بباقى جوانب حياتك؟

لأنه يجب أن تكون قادراً على مواجهة نقاط الخلاف والمشاكل الموجودة فى حياتك قبل أن تكبر وتتغلب عليك تماماً. وعليك أن

تهب للدفاع عما تراه صحيحًا وتقيم ما تؤمن به، حتى لا تصبح معرضًا للسقوط لمجرد أن تواجه أى شيء.

اسمح لى بأن أوجه لك سؤالًا (صواب أم خطأ)، كلما زادت نجاحاتك فى حياتك زادت تحدياتك اليومية، صواب أم خطأ؟  
إنها بالتأكيد صواب.

فإذا حصلت على مسئوليات أكبر فى وظيفتك، أو أسست شركتك الخاصة، فإنك ستواجه مشاكل يومية أكثر من ذى قبل، وستقوم باتخاذ قرارات أكثر من قبل. وعندما تتزوج ويصبح لديك أطفال فستكون فرحًا جدًا بهذه التطورات العظيمة، ولكنى أعددك بأنه سيكون لديك المزيد لتفعله والمزيد لتقلق حياله حينها، فالناس الذين يقولون: "أتمنى أن لو لم يكن لدى مشاكل" إنما هم يرغبون فى أن يكونوا أمواتًا.

الحياة ليست سهلة دائمًا، بغض النظر عن مقدار الصعوبة التى تتمناها، وإذا انغمست فى هذا الوهم، فعليك أن تتغلب عليه. فكلنا لدينا مشاكل والمزيد منها سيأتى شئنا أم أبينا، ولكن الهدف هو أن تنمى مهارات أفضل تمكنك من التعامل مع تلك المشاكل بطريقة تقلل من الضغط الواقع عليك.

وبفهم الدور الذى تلعبه عضلات "النقاش" فى حياتك ستكون قادرًا على التعامل مع كل تحدٍ فى حياتك والتغلب عليه فى الإطار الزمنى المفضل لديك، وفى ميعاده المحدد. وعندما أقول فى ميعاده المحدد، فأنا أعنى وقت حدوث المشكلة؛ لأنك عندما تكون مستعدًا للتحدى عندما تواجهه، ستكون مسيطرًا عليه وعلى كيفية حله. لا يوجد سوى اختيار آخر واحد وهو أن تتجاهل المشكلة وتتمنى أن

تبتعد عنك، ولكن هل عدم مواجهة المشاكل يجعلها تبتعد؟ كلا، فلن تزداد المشكلة إلا سوءًا. والأسوأ من هذا أنك عندما تترك المشكلة تتحكم فيك فإنك تسمح لها بالتهام وقتك، ثم من ستسيطر عليه؟ أنت.

أتعلم لماذا لا يستطيع الناس العيش حقيقة؟ لأنهم يسمحون للعديد من الأشياء التي ليست لها أهمية بأن تتحكم في حياتهم، ففي كل عام، وعند استحقاق الضرائب، أشاهد الأخبار وأرى قصصًا لأناس يتدافعون لملء الاستثمارات في ساحة مكتب البريد، ومن ثم يهرعون للحصول على طابع بريد قبل انتهاء آخر ميعاد لتقديم الاستثمارات بمنتصف الليل. فوقت استحقاق الضرائب ثابت مثل الساعة في كل عام ولا يوجد سبب لعدم ترتيب أمورك قبل الوقت المحدد حتى لا يتحكم فيك الموعد النهائي، وحتى إن لم تكن ستدفع ضرائب، فيمكنك ملء الاستثمارات في شهر فبراير ثم تدرج ذلك ضمن ميزانيتك. ولكن بعض الناس يماطلون ويحتفظون بالقلق في الذاكرة لشهور طويلة - لا يمكنك أن تحصل على الحياة الجيدة إذا كان لديك مشاكل لا يمكنك حلها.

في العام الماضي كان "تشارلي جونز" - الرائع - ضيفًا على برنامجي الإذاعي الأسبوعي، وهو كاتب ومحاضر مشهور ينشر العديد من كتب الأعمال المعروفة من خلال مؤسسته ExecutiveBooks . وخلال هذه الحلقة حكى "تشارلي" بعض القصص من كتابه ، com الذي حقق أعلى المبيعات Life is Tremendous ولم تتوقف التليفونات طوال الحلقة من الناس الذين ألهمتهم كلماته. وفي آخر فاصل إعلاني قبل الوقت المحدد لرحيل "تشارلي" سألته إذا كان يحب أن يتكلم عن صراعاته مع مرض السرطان أم لا، فرفض وقال بكل بساطة: "سأعيش أطول إذا ساعدت الناس على أن يحيوا حياة

جيدة، وهذا ما أريده أكثر من أى شىء آخر".

أظهر لى "تشارلى" أنه حتى وإن كانت التحديات التى تواجهك كبيرة، فإن واجهتها مباشرة وقررت أن تكون إيجابيًا حيالها فستمتلك الحياة الجيدة.

## الامتنان

أما المكون الأخير لفلسفة EAT - الامتنان - فهو العامل الذى ظل يقوينى مرة بعد أخرى على مدار ثلاثين عامًا. أنا لا أتكلم عن السماء الزرقاء أو العشب الأخضر أو أشياء مثل "اسعد فقط لأنك موجود" الموجودة على بطاقات المعايدة السخيفة، لكن ما أقصده هو تقديم تقدير حقيقى للأشياء التى تمتلكها قبل أن تفقدها.

هل سمعت أبدًا شخصًا يقول إن العشب الموجود فى الناحية الأخرى من السياج أفضل من الموجود فى تلك الناحية؟ لقد سمعنا جميعًا هذا، ولكن هل كان هذا حقيقياً؟ بالطبع لا، فكلاهما غُذِى بنفس السماد، أما السبب فى أنه يبدو أفضل، فلأنه يوجد حيث تنظر طوال الوقت. ركز أكثر على المكان الذى أنت فيه لا المكان الذى لا توجد فيه، وعلى الأشياء التى تستطيع السيطرة عليها، لا الأشياء التى لا تستطيع السيطرة عليها، فهذا اختيارك.

هذا الكلام من السهل قوله بالطبع، وهذا أمر يحتاج إلى أكثر من قطعة أصبعك ليتحقق، ولكنى لدى العديد من الخبرات مع أشخاص مميزين كانوا يضعون أموالهم حيث توجد أفواههم، إذا جاز التعبير. منذ سنوات قليلة تلقيت مكالمة من رجل كان رئيسًا لشركة برمجيات تقع خارج "دالاس".

قال "واين": "أخبرنى شريكى أنك أكثر من قابلهم قدرة على التأثير فى الآخرين" - طريقة غريبة لبدء محادثة، ولكن بما أن بعض عروضى التقديمية تكون متميزة بشكل استثنائى، فإننى أتقبل مثل هذا الإطاراء - ثم أضاف: "وإن كان هناك شخص يستطيع مساعدتنا فهو أنت".

فسألته أن يخبرنى بمشكلته.

فقال: " لدى خمسة وعشرون ألف موظف سيتركون العمل".

فسألته كم موظفًا لديه؟

فقال: "خمس وعشرون ألفًا".

لقد اقترح لص الشركة وسرق أموال صندوق المعاشات الخاص بالموظفين بالمؤسسة وأصبح العمل على المحك، والموظفون يستعدون جميعًا لترك العمل فطلب منهم رئيس مجلس الإدارة البقاء ليوم واحد فقط حتى يستمعوا لى على الأقل.

بعد ذلك عندما دخلت إلى مركز المؤتمرات الفسيح بالشركة، كان التوتر يخيم على المكان، وكان هؤلاء الموظفون مستعدين لتقطيعى إلى أشلاء إذا صعدت إلى هناك ومدحت فى الشركة، فإن آخر ما كانوا يحتاجون إليه هو محاضرة عن التحفيز، وكان هذا آخر ما حصلوا عليه بالفعل.

أخبرتهم بأن الفرق بين الأشخاص المميزين والأشخاص العاديين أن الأشخاص المميزين يقدرّون الأشياء التى يمتلكونها قبل أن يفقدوها، أما الأشخاص العاديون فلا يقدرّون الأشياء التى يمتلكونها إلا بعد أن يفقدوها.

وباستخدام مبادئ EAT وبعض القصص الطريفة حصلت على مشاركتهم، واستعرضت للموظفين بعض الطرق لمساعدتهم على النظر إلى مشاكل الشركة من منظور آخر واتخاذ قرارات وفقًا للصورة الكبيرة.

وإذا كانوا قد توقعوا منى أن أعطيهم حصة كبيرة وأواسيهم على محنتهم فقد فوجئوا بالتأكيد. وقد تحدثت كل فرد منهم قائلاً: "إذا تركتم العمل لهذا السبب فستنظرون خلفكم وتتمنون أن لو لم تفعلوا ذلك، لماذا؟ لأنكم استثمرتم خمسة عشر عامًا من عمركم فى هذا المكان".

لم يستطيعوا تصديق ما أقوله - أن يكون لدى الجراءة لأقول لهم أن يلتزموا أماكنهم.

"إن أموال صندوق المعاشات المفقودة خطأ كبير، وأنا لا يمكنى إعادة هذه الأموال إلى حسابكم البنكى، ولكن هذا الخطأ الكبير سيقضى على خمسة عشر عامًا من الذكريات والخبرات التى تحبونها، وبعيدًا عن خطأ تدمير صندوق معاشات الموظفين، فهل يوجد شيء آخر تكرهونه فى هذه الشركة؟ إذا كان يوجد، فارفعوا أيديكم".

لم يرفع أحد يده.

وتابعت: "إن هذا اختبار لكم وأتمنى أن تفكروا فيما ستتركون قبل اتخاذكم القرار النهائى".

أخبرتهم بأن لديهم الموارد والقوة للتخلص من قلقهم حيال الشركة، ولكن الأمر كان عائداً لهم لأن يبقوا معاً ويعيدوا الشركة إلى طريق الازدهار. وبعدما رحلت تركت خلفى مجموعة من الناس متحدين

معًا لتحقيق مستوى جديد للشركة وملتزمين بالحفاظ على التركيز المناسب لهذا الأمر - على ما كان يواجههم وليس ما كان على الجانب الآخر من السياج.

كان من الممكن أن يخرج هؤلاء الموظفون من باب الشركة ويشكون طوال الوقت بسبب ضياع أموال المعاشات. ومن المنظور الضيق، ربما كانت شكواهم لها ما يبررها، ولكن عندما ينتقلون لوظيفة أخرى هل كانوا سيشعرون بالسعادة؟ لقد علموا أن الإجابة "لا"، وأن الحل بالنسبة لهم أن يعملوا بجد لحل مشاكل المكان الذي يحبونه وأن يعيدوه إلى مكانه الطبيعي، فالأمر لا يختلف كثيرًا عن زوج وزوجته يعتقدان أنه لا يمكن الاستمرار معًا، ثم يدركان أن كل الأشياء التي جمعتها معًا من البداية مازالت كما هي وأنهما ممتنان لأنه لا تزال لديهما الفرصة لإعادة الأمور إلى نصابها.

ومن المفارقات المثيرة (بالتفكير في كل ما قلته عن "لماذا" مقابل "كيف") وجود بعض الأشياء القليلة في "كيف" يمكنك أن تفعلها لجعل نفسك متقبلًا للمزيد من مواقف الامتنان: ابدأ بتخصيص وقت في أسبوعك لتطوير موقفك من الامتنان فأنا أفعل هذا بكتابة كلمة "شكرًا لك" بخط يدي في رسالة شكر على الأقل مرتين أسبوعيًا، ولا يجب أن تكون طويلة أو مفصلة، بل يكفي رسالة بسيطة مع كلمات شكر على هدية أو لفتة أو فقط لأنك تقدر وجود من سترسلها له في حياتك؛ فكتابة الرسالة ووضعها في غلاف وإرسالها (ليس بالبريد الإلكتروني من فضلك) يستغرق أقل من خمس دقائق، ولا تتصور مدى الشعور الجميل الذي سيفمرك لفعل هذا.

إذا كنت تستطيع الاستفادة من هذا الموقف الايجابي، والأهم من ذلك أن تتذكره حينما تسوء الأمور، فستلاحظ شيئًا مميّزًا: ستجد ما

اخترته هدفًا لك في الحياة، وما ستجده ستجذبه إليك، وما ستجذبه ستصبح مثله، وهذا هو تعريف القضاء والقدر.

بعض الناس سلبيون بالفطرة، ويهرعون من مكان إلى آخر باحثين عن شيء آخر ليسعدهم، لماذا؟ لأن هذا أسهل؛ فمن السهل أن تختبئ وتجرى عندما يصعب عليك شيء، وهذا ما يجعل هؤلاء الأشخاص يشعرون بخيبة الأمل عند كل محطة يتوقفون فيها ولا يشعرون أبدًا بالرضا.

ذات مرة كنت ألقى محاضرة أمام مجموعة صغيرة وبعد ذلك جاءني رجل وقال: "بريان"، لم أعد أطيع المكان الذي أعمل به أكثر من ذلك؛ فأنا أعمل به منذ خمسة عشر عامًا. وأنا أعمل بالمبيعات ولا أشعر بالراحة حقًا ولست سعيدًا - هل تعتقد أنه يجب أن أغير وظيفتي؟".

وكان وجهه تكسوه نظرة القلق والرجاء تلك، وعرفت أنه يريد أن يسمع مني أنه لا ضرر من تغيير وظيفتك وأن يحصل على شيء يجعله سعيدًا.

فقلت له: "لا ينبغي أن تغير وظيفتك الآن"، فأندهش جدًا مما سمعته.

وقلت له: "إذا رحلت في هذا التوقيت فسوف ترحل وأنت خاسر - سوف تخرج من باب خيالي وعلى رأسك لوحة مكتوب عليها "خاسر". اتخذ اليوم قرارًا بالعودة إلى عملك وأن تحب وظيفتك، مثلما كنت تحبها عندما بدأت العمل بها، وحقق مكاسب في المبيعات حتى يتعجب كل شخص ويقول: "ما الشيء الغريب الذي حدث لك!"، وعندها ستصبح البطل في مكانك ويمكنك بعدما تصل لل قمة أن تغير وظيفتك إن أردت ذلك".

فقال: "وماذا سيفيدنى أن أنتظر حتى أصل للقمة؟".

فقلت له: "لأنك عندما ترحل وأنت على القمة، فسوف تخرج من باب مختلف، وأى شخص يستطيع الخروج من باب "خاسر". ولنر كم ستكون راغبًا فى تغيير الوظيفة وأنت على القمة؛ لأن هذا هو الاختلاف بين الشخص العادى والشخص المميز".

من خلال العمل على خطط التنمية الشخصية الموجودة فى هذه الفصول، فأنت تختار ألا تكون شخصًا عاديًا، وتتقبل أنه لا يمكن الوصول للحياة الجيدة بتحميل مسئوليتها لشخص آخر؛ وهذا يعنى أنك ستعمل بجهد، ولكن عندما ترى الفوائد ستعرف أنها جميعًا نتاج عملك أنت.

### خطة عمل لثمان وأربعين ساعة

1. أعد قائمة "لماذا" الخاصة بك - واحدة للبيت وأخرى للعمل. يوجد على رأس قائمة "لماذا" الخاصة بعملى قصة "كايت". اختر أقوى ما يلهمك، وحدد منها ثلاث نقاط لكل قائمة.

2. استخدم قاعدة "فى ميعاده المضبوط" بحزم خلال اليومين التاليين. عندما يواجهك موقف يحتاج منك الحزم - مشكلة فى العمل أو نقاش مع زوجتك أو طفلك - تعهد بأن تواجهها وتحلها بأسرع ما يمكن.

3. اندمج فى مناقشة صحية حول شىء ما يؤرقك. إذا لم تكن معتادًا التعامل مع المواجهة، فلن تكون حلًا مريحًا وستصبح الطريقة الوحيدة لوضع الأسس التى ستجعلك معتادًا على المواجهة هو أن تبدأ بمواجهة الأمور الصغيرة؛ كأن تخبر زوجتك أنك لا تحبها عندما تترك معجون الأسنان على المنضدة، وفى خلال تقدمك إلى

المواجهات الأكبر، أرسل لي بريداً إلكترونياً على [thegoodliferules](http://thegoodliferules.com) ، وأخبرني قصتك، وإذا كانت جيدة [@ bryandodge . com](mailto:bryandodge@bryandodge.com) فسأستضيفك في برنامجي الإذاعي للتحدث عنها حتى يمكنك تحفيز الآخرين.

4. اكتب اسم وعنوان ورقم تليفون شخص لم تكن على اتصال به بالشكل الملائم. وضع هذه الورقة على باب الشلاجة أو مرآة الحمام حتى تذكرك بما عليك فعله. هل تشعر بالتوتر؟ لا تقلق، سأساعدك على هذا في الفصل القادم.

## القاعدة الرابعة

### اتبع قلبك لمدة 48 ساعة وإلا ستفتر همتك

أثناء أدائك للأعمال اليومية المعتادة - القيادة أثناء التكديس المرورى أو التحدث هاتفياً مع عميل أو مطالعة البريد الوارد - تندفع فجأة فكرة إلى رأسك.

ربما تكون هذه الفكرة وجه شخص لم تره منذ فترة طويلة، أو حلاً لمسألة كنت تحاول حلها منذ شهور، أو فكرة عن أفضل هدية يمكن تقديمها لشخص مهم فى حياتك، أو وخزة ضمير على خطأ قد ارتكبته فى حق شخص ما ولم تنه هذه المشكلة مع الشخص الذى جرحته، أو مكالمة هاتفية لم تقم بعملها، أو حتى التفكير فى شخص مقرب منك يعانى من مشكلة كبيرة - تتعلق بالمال وإدمان العقاقير، وكيف أنك لا تستطيع مساعدته.

ذلك أمر يحدث لنا جميعاً، ولكن ما هذا؟ إنه عقلك - وقلبك - يحاول مساعدتك. فعقلك الباطن وضميرك يساعدانك على تذكر الأشياء القريبة من قلبك أو الأشياء المهمة التى ربما تكون قد نسيتها. عندما تومض هذه الفكرة فى رأسك، عليك أن تعمل عليها بسرعة قبل أن تعود من حيث أنت مرة أخرى، أو قبل أن يظهر شخص آخر فى طريقك ويعيقك عن القيام بها فى الوقت المناسب.

وهذا هو "تضاؤل العزيمة"، والتى هى تجمع المشتتات الحياتية لإبعادك عن الموضوعات المهمة التى يحاول عقلك وضميرك أن يذكراك بها. فكر فيها وكأنها صندوق الواردات فى عقلك ، وأن شخصاً ما يضع فيه عقداً مهماً جداً داخل ظرف ملصق برتقالى لامع. فعندما يكون الظرف على قمة الأظرف الأخرى داخل الصندوق،

سيكون من السهل رؤيته، ومن ثم تتذكر أنه يوجد شيء عليك القيام به، أما إذا تجاهلته فسيُدفن تحت الأظرف غير المهمة والأوراق الثالفة الأخرى.

إننى لست مضطراً لأن أخبرك بأن نفس الأمر ينطبق على الحياة؛ فهواتفنا المحمولة التى ترن كثيراً والعديد من الرسائل الإلكترونية تستهلك قدرًا كبيرًا من انتباهنا، وتمثل جداول أعمالنا ومهامنا اليومية متاعب معلقة فى أعناقنا. لقد قمت الأسبوع الماضى بثلاث رحلات، مدة كل منها يوم واحد: إلى "ويسكنسون" و"فيرجينيا" و"فلوريدا"، وشاهدت مباراتين لكرة القدم وألقيت محاضرتين فى "دالاس" وقضيت أربعًا وعشرين ساعة من وقتى أعمل على هذا الكتاب وعشرة أعمال تحضيرية أخرى لبرنامجى الإذاعى *Building Dallas* الذى أقدمه كل يوم سبت على القناة الإذاعية *a Better You* أنا لست مختلفًا عن معظم الأشخاص الآخرين؛ فعندما *'s WBAP* تبدأ المسئوليات اليومية فى التراكم، يصبح من السهل علينا جميعًا أن نشعر بالعجز بسبب الخوف أو الكسل أو الطمع أو تضارب جداول أعمالنا مع الناس من حولنا.

سنتكلم على بعض الإستراتيجيات لجعل حياتك أكثر انسيابية فى الفصل الثامن، ولكن أولاً على أن أحذرك من واحدة من أكثر الحقائق المؤسفة المصاحبة للحياة المزدهمة التى نحياها.

عندما تدع الأشياء "الصغيرة" تُشتتك، فإنك بذلك تهين نفسك لنسيان الأمور الكبيرة وتهين نفسك للندم، وكلما زاد شعورك بالندم قلت قدرتك على عيش الحياة الجيدة. لقد أخبرتك بالقليل عن قصة "كايت" فى الفصل السابق، وعندما تسمع بقيتها فستفهم ماذا أعنى بفعل الأشياء المهمة - الأشياء التى تمس قلبك - قبل أن تفقد

الفرصة لفعلها، وقبل أن تندم؛ لأن قلبك وعقلك يعرفان أن هذه هي الأشياء ذات الأهمية. حان الوقت لكى تسمع.

## قصة "كايت"

"كايت" هي ابنة السيدة التى كانت لسنوات طويلة تحجز لى تذاكر السفر، وكانت "كايت" بنتًا سعيدة عادية وليست لديها مشاكل طبية من أى نوع. لذا، قلقت عليها والدتها عندما عادت للمنزل فى أحد الأيام وأخبرتها بأنها لا تستطيع التنفس وأنها تشعر بألم فى الرأس، فذهبوا إلى الطبيب الذى أعطاها بعض المضادات الحيوية وطلب منها الراحة بالمنزل.

فى تلك الليلة، استيقظت "كايت" وهى تتصبب عرقًا، وذهبت إلى فراش والديها وقالت لهما: "أنا أحبكما أكثر من أى شىء آخر فى العالم ولم أكن لأحظى بأفضل منكما، وقد أردتكما فقط أن تعرفا ذلك، فأنا أشعر بأننى أحتضر".

ولقد تبين أن العقاقير التى أعطاها إياها الطبيب لم تستطع إنقاذها؛ فقد كانت مصابة بنزيف فى المخ وظلت تنزف كثيرًا ولم تعش بعد هذه الليلة.

وأثناء نهار ذلك اليوم كان والداها قد انتهيا من إعداد ابنتهما السعيدة المبتهجة من أجل الجنازة.

كانت جنازة مشهودة، فحشرت نفسى فى مقعد فى مؤخرة دار العبادة. وقبل أن تبدأ الشعائر، سارت إحدى مدرسات "كايت" باتجاه المكان الذى أجلس فيه، وسألتنى عما إذا كانت تستطيع أن تحكى لى قصة تتعلق بـ"كايت". فى البداية، لم أستطع معرفة لماذا تريد أن تحكى لى شيئًا، فلم أكن فردًا من أسرة "كايت"، ولكن فى الوقت

المناسب أدركت أنها تريدنى أن أحكى هذه القصة من مقصورتى كمحاضر، حتى يستفيد منها الآخرون. وكما ذكرت بالتفصيل فى الفصل السابق، فإن قصة "كايت" هى أكبر "لماذا" فى حياتى: لماذا أصعد على الطائرة عندما أكون مرهقًا من الطيران، ولماذا أريد أن أقضى وقتًا أطول فى الطريق عندما يكون من المفترض أن أكون فى المنزل مع أسرتى، فهى أحد تلك الأشياء التى تحثك على الاستيقاظ عندما تريد النوم، وهى الإلهام الذى يقوينى فى الأيام الصعبة.

قالت مدرستها: "كانت "كايت" أفضل تلميذاتى؛ فقد كانت تواقعة جدًا للتعلم ومتفتحة للغاية"، ثم أضافت: "إننى أبحث فى كل فصل أدرس له عن "كايت" أخرى، لكنها كانت فريدة من نوعها".

تحسست المرأة العقد الموجود حول رقبتها والدموع تتساقط من عينيها على وجنتيها وقالت: "أعطتنى "كايت" هذا العقد، وقد أحبه والدى كثيرًا فأعطته واحدًا هو الآخر؛ لقد كانت هذه طباعها وأخلاقها: كانت كريمة للغاية. منذ أسبوعين خطر اسمها على بالى، وكنت أتطلع للتحدث معها حول أحوالها وما الكلية التى قررت أن تلتحق بها، وأردت أن أشكرها على كونها مصدر إلهامى، ونويت الاتصال بها على الرغم من أنها تسكن على بعد مبان قليلة منى، ولكننى لم أعبر تلك المباني وتركت حياتى وعملى يسيّراننى كيفما يشاءان، وظننت أنه سيكون لدينا الكثير من الوقت للتحدث. والآن، فات الأوان، فلا ترتكب نفس الخطأ مع الناس الذين تحبهم".

ربما لن تكون الفكرة التى ستخطر على بالك الآن مسألة حياة أو موت، لكنها لم تكن كذلك بالنسبة لمدرسة "كايت" أيضًا. لذا، إذا كنت تفكر بأمر يتعلق بشخص ستفقدّه، أو بمجرد محادثة تحتاج إليها مع

صديق، فمن المهم أن تلزم نفسك بما فكرت فيه.

كيف يمكن الحفاظ على ذلك الالتزام؟ عن طريق عمل ميعاد نهائى  
لنفسك خلال ثمان وأربعين ساعة.

## الإقدام خلال ثمان وأربعين ساعة

تخيل إحدى هذه الأفكار المتلاحقة التى تظهر فى عقلك وكأنها  
شمعة موجودة فى رأسك تم إشعالها: ففى البداية يكون اللهب  
طويلاً وقويًا، ولتأجيلك العمل على هذه الأفكار - تنفيذها بطريقة أو  
أخرى - فإن الطاقة المصاحبة لهذه الأفكار تبدأ فى التبدد، وكلما  
احترقت الشمعة وتآكلت، بدأ اللهب فى التخافت.

للحياة الجيدة مكونان رئيسيان، هما تحديد الأشياء المهمة فى  
حياتك، وبدء العمل على هذه الأشياء حينما تتعرف عليها. إن كل  
فصل فى هذا الكتاب سيساعدك على أن تتحسن فى تحديد الأشياء  
المهمة بالنسبة لك، وسيساعدك هذا الفصل على التوقف عن الشعور  
بالعجز وبدء العمل على تلك الأشياء - قبل بدء فتور الهمة - وهذا ما  
تدور حوله قاعدة الثمانى والأربعين ساعة.

على الرغم من روعة الشعور بأنك قادر على رؤية الأشياء المهمة  
على حقيقتها - فرص تغيير الحياة - فهذا جزء واحد فقط من  
المسألة، وعليك أن تفعل شيئًا حيال تلك الأشياء. وبالنسبة لى، فإن  
مدة ثمان وأربعين ساعة هى فترة مثالية للقيام بعمل ما؛ لأنها  
تعطيك الوقت الكافى لإعداد نفسك - لكن ليس للمماطلة؛ وهذا ما  
يجعلنى أنهى كل الفصول بخطط عمل لمدة ثمان وأربعين ساعة.

من السهل أن تجلس على الكرسي المريح فى منزلك وتقول لنفسك:  
"سأذهب غدًا إلى المدير وأخبره بأنى أريد وظيفة مختلفة؛ فقد

تعبت من عدم وجود تحديات فى عملى"، أو تقول: "سأتصل الليلة بأخى وأحل هذا الخلاف الغبى الموجود بيننا منذ شهر".

يمكننى أن أخبرك من خلال خبرتى الأولية بأن القناعة وقوة الدفع أشياء ضرورية جدًا، وفى كل محاضرة ألقياها ثمة نقطة تمنحنى الطاقة، وكأننا فى ملعب كرة السلة بالجامعة. أنا لا أتكلم عن الإثارة المصطنعة مثل التى تسمعها من معلق تحفيزى - أخبرتك سابقًا عن شعورى حيال التحفيز - ولكنى أتكلم عن الإثارة الصادقة النابعة من القلب، عندما يكون حشد من الناس مفعمين بالحيوية ويرددون الأشياء التى أقولها، حتى إنهم يهتفون بها، بغض النظر عن كونهم محاسبين أو بائعين أو مدربين رياضيين.

فعندما تكون الإثارة فى قممتها يصبح من السهل أن يتعهد الناس أمام أنفسهم بعمل شىء، وهدفى فى هذه المحاضرات - وهنا معك - أن أعطيك الأدوات ليس فقط لإلزام نفسك بتلك الوعود، وإنما للعيش من أجلها قبل أن تستنزف متاعب الحياة اليومية طاقتك ومصدر إلهامك.

أريدك أن تقوم بالخطوة التالية.

من خلال الالتزام فى الثمانى والأربعين ساعة للبدء فى تنفيذ الأفكار التى نتجت فى عقلك بهذه الطريقة، فإنك تكون قد ارتقيت بأدائك "درجة" نحو الأمام. لا يمكنك أن تقول لنفسك إنك ستقوم بفعلها لاحقًا، ولا يمكنك حتى أن تدفن أفكارك مرة أخرى؛ فبمجرد البدء فى اتخاذ إجراء بشأن هذه الأفكار، ستجد أنه مثل إفراغ الكثير من الورق الزائد من ملفات عقلك، مما سيزيح عن كاهله طبقات من الضغط والقلق، ويساعدك على تكوين مجموعة جديدة من العادات التى تساعدك على المضى قدمًا.

وسأكون أول من يعترف بأن هذه العادات هي التي ستحتاج دائمًا إلى العمل عليها؛ لأن تجنب القرار - سواء أكان حول شيء مؤلم مثل التعارك مع صديق أم شيء بسيط مثل كيف تدفع ثمن سيراميك الحمام - أسهل بكثير على المدى القصير. وأنا مازلت أعمل عليها طوال الوقت.

## تقييد النهايات المفتوحة

منذ بضع سنوات، كنت أقضي فترة بعد الظهر في الإسطنبول الخاص بي مع حصاني، عندما قفز اسم لم أفكر به منذ زمن بعيد إلى رأسي: "تشارلز".

"تشارلز" هو أحد معارفي القدامى، وكان يبحث عن شريك للعمل معه قبل أربعة أعوام. وكنا ذات مرة في مؤتمر عندما أخبرته عن أحد معارفي الذي ربما يكون مناسبًا للمشروع الذي يريد بدؤه، وأسدितه أيضًا نفس النصيحة التي أسديتها لأبنائي، وهي أن يتأكد من أنه قام بالبحث الكافي قبل الالتزام بأي اتفاق.

وربما يمكنك تخمين ما حدث بعد ذلك.

انطلق "تشارلز" بكل حماس في إبرام صفقة في الأسبوع التالي، وعلى الفور خسر 6000 دولار كان قد أعطها لشريكه بحسن نية. عندما سمعت هذا شعرت بالأسى لأجل "تشارلز". وبصدق، شعرت بالكثير من الإحراج بسبب الدور الذي لعبته في تعريفهما ببعض. وللأمانة، لم يلمني "تشارلز" أبدًا على ما حدث، بل كان أمينًا جدًا مع نفسه حول حقيقة أنه تسرع في الأحداث.

وها نحن ذا بعد أربع سنوات ولم أستطع أن أخرج اسم "تشارلز" من

رأسى، وكان ثانى شىء فكرت فيه هو "على أن أبعث له بعض النقود لتعويض شىء من خسارته فى هذه الصفقة"، وكان كل هذا فى فترة أعياد رأس السنة. لذا، بدت هذه الفكرة كشىء يجب فعله.

وبالطبع أعدت التفكير فى الموضوع وأخذت أقلبه فى رأسى - فثلاثة آلاف دولار مبلغ كبير جدًا لإرسالها بالبريد لشخص لم أره منذ أربعة أعوام وهو حتى لم يطلبها منك، بجانب أننى كنت أدخر الأموال لشراء الموتوسيكل رباعى الدفع الذى أردته لأخرج وأتنزه به فى الجوار مع أطفالى.

عدت إلى المنزل واستعددت للنوم، وبينما كنت أحاول النوم ظلمت أتقلب لمدة عشرين دقيقة حتى قالت "مارجريت": "بريان، أيا كان الذى تفكر فيه انهض وافعله، فأنت تدفعنى للجنون".

قلت: "قبل أن أفعله أريد أن أتكلم معك حوله".

فاستدارت بعيدًا، وقالت: "الوقت متأخر وأنا متعبة ولن نتكلم عن شىء الآن".

قلت لها: "حسنًا، الموضوع عن 3000 دولار".

فهبّت من نومها، وأضاءت الأنوار، وتكلمنا لأكثر من ساعة كاملة تلك الليلة. لقد أخبرتها بأفكارى وشكوكى وكيف أننى أفكر فى إرسال 3000 دولار إلى "تشارلز".

فقلت لى: "افعل هذا".

قلت لها: "تمهلى دقيقة، من السهل عليك قول هذا، لست أنت التى تدخرين الثلاثة آلاف دولار".

فقلت: "عليك أن تلبى نداء قلبك عند سماعه. لا تؤجله. عليك أن تفعل هذا".

وفى هذه الليلة كتبت خطابًا إلى "تشارلز" جاء فيه:

عزيزى: تشارلز

لم تصلنى أخبار منك منذ أربعة أعوام، ولا أعرف السبب، ولكنى أريد أن أرسل لك شيكًا بقيمة 3000 دولار وهو نصف ما خسرتَه عندما اتبعت نصيحتى، وأنا أقدر لك أنك أبدًا ما حملت ضغينة تجاهى أنا أو عائلتى.

المخلص لك دائمًا.

بريان

ثم حررت الشيك ووضعتَه مع الخطاب داخل مظروف أثناء الليل وبعثته إلى "تشارلز".

لماذا كتبت الخطاب وحررت الشيك فى منتصف الليل؟ لأكون أمينًا؛ فلو لم أفعل ذلك على الفور، لاختلقت سببًا للتراجع عن الفكرة فى صباح اليوم التالى. ولمدة أيام قليلة بعد ذلك كان لدى بعض الأمل أن يحصل "تشارلز" على الشيك، ويتصل بى ليقول إن الأمر لم يكن مهمًا ويمزق الشيك.

ثم بعد ثلاثة أيام رن جرس الهاتف، لقد كان "تشارلز".

سألنى: "بريان، كيف علمت بهذا؟".

قلت: "كيف عرفت ماذا؟!".

"أننى وزوجتى فقدنا عملنا". الشركة التى كانا يعملان بها توقفت عن العمل، ولم تمنحهما إشعارًا ولو حتى لمدة أسبوع أو أى مبلغ كمكافأة لنهاية للخدمة.

"تشارلز، أنا لم أعلم شيئًا عن هذا الأمر".

فقال: "إذن عليك أن تعلم أن زوجتى مريضة للغاية، وبالنقود التى أرسلتها سأستطيع أن أدفع تكاليف الكشوفات التى تحتاج إليها".

لست مضطرًا لأن أخبرك بأنه لا يوجد مال فى الدنيا يستطيع شراء الشعور الذى شعرت به بعد هذه المكالمة، ولو أننى أجلت هذا ليوم أو أسبوع آخر أو أبعدته تمامًا عن ذهنى لأربعة أعوام أخرى، فلربما أصبحت حياة "تشارلز" مختلفة تمامًا، ولربما انتهت حياة زوجته بطريقة مأساوية.

لا أريد أن أقول لك إننى بطل من نوع ما، ولكننى أقول إننا نمتلك تأثيرًا فى حياة الناس من حولنا أكثر بكثير مما نعتقد وإذا قررنا أن نجعله تأثيرًا إيجابيًا، فيمكننا أن نفعل أشياء مذهلة.

بعد عام، حكيت قصة "تشارلز" فى إحدى ندواتى فى "دالاس"، وبعدها جاءت سيدة بالقرب منى وكانت تبكى وتمسح عينيها بمنديل ورقى، وقالت: "لقد سمعتك منذ ستة شهور، واليوم جئت بأصدقائى لأننى أريدكم أن يسمعوا الرسالة".

ثم أضافت: "عندما قابلتك أول مرة، كنت غير سعيدة وأشعر بالغضب الشديد، وكنت تلك المرأة التى تصرخ فى وجه الجميع وتزيح الناس فى الطريق، ولكن بعدما سمعتك، تعهدت بأن أقوم بتنفيذ أى فكرة تنطلق من قلبى إلى عقلى فى غضون ثمانٍ وأربعين ساعة، هل تعلم ماذا حدث؟ لم أكن سعيدة فى حياتى أكثر مما أنا

عليه الآن".

لقد أخبرتنى عن قصة سيدة تعمل معها فى الشركة - شخصية ليس لديها الكثير من الأصدقاء فى مبنى الشركة - وقالت: "فكرت فى مقدار الوحدة التى تعيش فيها، وقررت أن أدعوها لتناول الغداء فى اليوم التالى، وعندما تقابلنا لتناول الغداء، بدأت السيدة فى البكاء حتى قبل أن نجلس وقالت: "كنت أحتاج إلى التحدث مع شخص ما، فكيف عرفت هذا؟" فقد تم اكتشاف أن زوجها مصاب بالسرطان، الأمر الذى مزق علاقتهما ببعض ولم يعرفا كيف يقولان هذا أو حتى يتكلما عنه مع بعضهما، وها هو شخص ودود محايد ظهر فى الوقت المناسب ليستمع ببساطة.

أعتقد أنه تم تصميمنا لمساعدة الآخرين، وأعتقد أن هذا سبب وجودنا وليس من أجل المال والمنازل والسيارات والألعاب. إن الالتزام باتباع قلبك خلال ثمان وأربعين ساعة سيساعدك على أن تكون حيث تريد - على الطريق الذى خلقت لتسير عليه.

## اتبع غريزتك

فى كل مرة أستعرض فيه هذا الموضوع فى محاضراتى ترتفع الأيادى عاليًا على الفور، وأسمع أسئلة من قبيل: "ولكن كيف نعرف الأشياء المهمة؟"، "كيف نعرف ماذا تريد قلوبنا؟"

تلك أسئلة وجيهة.

أعتقد أنك يجب أن تثق بغريزتك أكثر من ذلك. كم تستغرق من الوقت عندما تقابل شخصًا ما حتى تستطيع تكوين فكرة عما إذا كنت ستحب هذا الشخص أم لا؟ ليس طويلا، بالطبع ربما تخفف من الإصرار على رأيك لاحقًا أو تغيره تمامًا، ولكن فى أغلب الأوقات

يكون إحساسك جيدًا جدًا.

عندما تأتي فكرة إلى عقلك في منتصف الليل وتجعلك تنهض من النوم، فأنت تعرف. مهلاً، أنا لا أقصد أن تنهض متصببًا عرقًا؛ لأنك تعتقد أنك نسيت أن تطفئ الفرن (وعلى كل حال اذهب وتفقده لتطمئن)؛ فعندما تستيقظ وتفكر في حقيقة أنك لم تتكلم مع أختك منذ ثلاثة شهور، تحدثك غريزتك بشيء ما؛ فهذا عقلك الباطن يلمح لك أن ثمة شيئًا يجب على عقلك الواعي العمل عليه. فأنصت.

وإذا لم تكن تثق في غريزتك تمامًا، فيوجد بعض المؤشرات الأخرى حولك، والتي يمكن الاستعانة بها أيضًا؛ فربما كان لديك صديق تثق به أو زميل في العمل أو أحد والديك أو أجدادك الذي يعرفك ويعرف الأشياء التي تهتم بها.

انتظر، ربما حتى يكون لديك كلب. نعم، كلب.

كان يوجد في منزلنا مجموعة من كلاب الصيد "لابرادور": "ليكسي" و"رانجرز" و"بايلي" و"جريز". وكنت أعرف منذ زمن طويل أن الكلاب حكم ممتاز على الشخصية، لماذا؟ لأن الغريزة هي كل ما تمتلك، فربما نمتلك، أنا وأنت، القدرة على تزييف شيء ما خلال وضع معين للحصول على ما نريده، ولكن الحياة أكثر بساطة عند الكلاب، فإما تحب شيئًا أو لا تحبه، فليس لديها خطط مسبقة. لذا، ربما عليك أن تنتبه:

تعرف ابنتي "نيكول" كل ما يتعلق "بمسألة الكلاب" هذه في منزلنا فعندما تأتي صديقة لاصطحابها للخارج، أحرص أن تبعد صديقتها بضع خطوات عن السيارة قبل أن أجعل الكلاب تخرج من البيت. لم

تكن كلابًا شرسة على كل حال ولكنها بالتأكيد ستحمي "نيكول" إذا كان يوجد ما يستدعي حمايتها. أما إذا شعرت الكلاب بالارتياح تجاه الصديقة فهي تقول شيئًا ما، بالطبع ليس كل شيء، ولكن تكفى إشارة.

ذات ليلة، قالت "نيكول" إنها ستخرج مع إحدى صديقاتها، وبعد نصف ساعة توقفت سيارة أمام الباب وخرجت منها فتاة فى سن الشباب، فأخرجت الكلاب إلى الفناء وعندما رأتها هذه الفتاة هرعت راجعة إلى السيارة، فأحاطت الكلاب بالسيارة وظلت تنبح باهتياج. شعرت "نيكول" بالإحراج الشديد من أن أباهما الأحمق يقوم بخدعة الكلاب، فسحبت محفظتها وخرجت من أقرب باب لها وهي تقول: "سأعود عند الحادية عشر مساءً".

فقلت: "اجعليها التاسعة والنصف، وأبقي هاتفك المحمول على مقربة منك".

وفى التاسعة كانت "نيكول" واقفة أمام الباب، وقالت وهي تصعد السلم دون أن تنظر إلى: "لقد كانت الكلاب محقة يا أبى".

لا تعطيك الفريزة كل الإجابات، ولكنها قد تنبهك إذا كان هناك ثمة خطأ، وتدفعك لاتخاذ بعض الاحتياطات، أو الاهتمام بشكل أكبر.

## التنفيذ يجعل الأشياء أكثر سلاسة

إن اتخاذ القرار بالتحرك نحو تنفيذ الفكرة خلال ثمان وأربعين ساعة قد يكون شيئًا منهكًا، خاصة عندما لا تكون متأكدًا من الناتج النهائى. وفى المرات الأولى الذى ستفعل فيها هذا ستشعر بالعصبية والتردد؛ لأنها ستكون مهارة جديدة عليك، ولكن عليك أن تتذكر أن كل

القرارات التى ستتخذها لن تكون قرارات سلبية؛ فالعديد من الأشياء التى ظهرت فى رأسك أمور إيجابية - فرص لك لعمل شيء يجعلك تشعر بأنك جيد.

منذ عامين، اتصلت بأمى قبل أسبوع من عيد ميلادها وسألتها عما تريد كهدية عيد ميلاد.

وأصبح السؤال مزحة لأنها أجابتنى نفس إجابتها المتكررة " لا شيء، فلدى ما يكفى من كل شيء، وليس لدى مكان فارغ لأضع فيه شيئاً آخر، ومجرد أننى أتكلم معك هو أمر يسعدنى".

والآن، فقد عرفت أسلوباً يجعل أمك تخبرك بأنها لا تريد هدايا، لكن عليك ألا تتخذ كلامها هذا ذريعة لتتوقف عن إعطائها هدايا، أليس كذلك؟

خلال السنوات القليلة الماضية، كنت أقضى الوقت فى البحث عن أفضل كروت المعايدة، ثم أكتب عليها رسالة وأبعثها لها، ولكنى هذه المرة أحسست بأنه يجب أن أفعل شيئاً مختلفاً، فأنا بالفعل أريدها أن تحصل على شيء مميز فى عيد ميلادها هذا.

ولأننى أعرف أنها لا تريد أية أمتعة أخرى، فبدأت أفكر فيما يمكننى عمله من أجلها حتى تستمتع بعيد ميلادها بطريقة مميزة.

اتصلت بأبى وسألته عن المطعم التى كانت تفضله أمى، فأجابنى أبى: The Swiss Chal et in Woodland Park ، وعلى الفور اتصلت بصديق العائلة "نيل ليفى" الذى يمتلك ذلك المطعم الذى اعتاد أبى وأمى الذهاب إليه لسنوات طويلة، وأخبرته بأننى أريد أن أقوم بالحجز لفردين من أجل عيد ميلاد أمى. فقال "نيل" : "لقد عرفت والديك لأكثر من ثمانية وعشرين عامًا، ويشرفنى أن أقوم بخدمة

والدتك فى عيد ميلادها، سيكون ذلك هدية رائعة".

فتابعت الحديث وسألته: "هل يمكننا أن نضع على مائدتهما شيئًا مميزًا، كبعض الزهور مثلًا؟".

فقال "نيل": "سأكون مسرورًا لأقوم بهذا من أجلك. أى نوع من الزهور تريد؟".

فأجبتة: "فلتكن ورودًا".

فسألنى: "أى ألوان تحبها؟ فالورود الصفراء جميلة جدًا".

كنت سأختار الأحمر، ولكنى فكرت أن "نيل" لديه خبرة أكثر منى فى مثل هذه الأمور.

وفى اليوم الموعود، اصطحب أبى، أمى إلى غرفة الطعام بالمطعم، وكان كل شىء مثاليًا؛ فقد استقبلتها المضيضة عند الباب وتمنت لها قضاء عيد ميلاد سعيد وأوصلتها إلى مائدة مميزة تطل على مشهد خلاب كنت قد زينته بباقة من الورد الصفراء.

قالت أمى: "هذه أروع ما رأيت من الورد طوال عمري".

كان والدى على وشك الانتهاء من الوجبة الرائعة أمامهما عندما لاحظا زوجين مسنين على المائدة المجاورة لهما.

قالت المرأة: "انظر إلى الورد الرائعة الموجودة أمامهما"، فقد كانت الزهور التى أمامها أقصر وفى حالة ذبول، وعندما ذهب النادل إلى مائدتهما سألته عن الفرق بين الباقتين فأخبرها عن الاحتفال بعيد الميلاد.

مالت أمى بالقرب من أبى وسألته: "أريد أن أعطيها نصف باقتى من

الزهور"، فقفز أبى على الفور وسحب نصف الزهور من الزهرية وذهب بها إلى المائدة المجاورة.

وقال لها: "تود زوجتى لو أنك قبلت هذه الزهور"

فابتهجت المرأة وقالت: "اليوم هو الذكرى الستون لزواجنا، شكرًا جزيلاً لك".

وكان الرجل متحرجًا قليلاً، لكنه قال بصوت معتدل: "الورود الصفراء هي المفضلة لديها، وقد أردت أن أشتريها لها، لكن الحالة المادية متعثرة ولا يمكننى تحمل تكلفة العشاء والزهور معًا، شكرًا لك على هذه الهدية الرائعة".

ثم دعتنى أمى لتخبرنى بالقصة وقالت لى: "لقد فاجأتنى بهدية عيد ميلاد رائعة، ولكن نظرة السعادة على وجه تلك المرأة هى ما سأظل أتذكره من ذلك اليوم".

فالقرار الذى اتخذته بعمل شىء مختلف ومميز من أجل أمى تسبب فى سلسلة من الأشياء الإيجابية لى ولها ولشخص غريب تمامًا.

لقد سمعتنى أقول مرة بعد أخرى خلال هذه الأربعة فصول أنك تحتاج لمعرفة الأشياء المهمة فى الحياة، وأنا بالفعل أوّمن بهذا. فإذا تعلمت كيف تتخلص من المشتتات فى حياتك، فستستطيع قضاء وقت أقل من التفكير فيها وستقضى وقتًا أكثر فى التفكير فى الأشياء التى تحبها.

مازلت أتلقى الكثير من الأسئلة حول كيفية تحديد الأشياء المهمة فى كل مرة ألقى فيها محاضرة. عليك أن تجدها بنفسك، ولكن يمكن أن أخبرك بالأشياء غير المهمة؛ فهى ليست "أمتعة". إنه لشيء ممتع

أن تمتلك السيارات الجديدة والمنازل الكبيرة والألعاب ما دمت لا تطاردها على حساب بقية جوانب حياتك؛ لأنه يمكنك أن تمتلك أروع سيارة في العالم، ولكن إذا لم يكن لديك وقود فهي لا تساوي شيئًا وستصبح كقطعة من الخردة أمام منزلك.

تخلق قاعدة الثمانى والأربعين ساعة الطاقة التى تريدها لإسعاد الناس الذين يحتاجون إليك فهي الوقود الذى يحرك السيارة.

### خطة عمل لثمان وأربعين ساعة.

1. تعهد بالعمل على الشيء التالى الذى يخطر ببالك - من قلبك. من السهل جدًا اختلاق الأعذار، فلا تقع فى هذا الفخ، ولا تخف أو تتردد إذا كان الشيء الذى ظهر فى عقلك كبيرًا ومعقدًا، فليس عليك أن تنهيه بالكامل فى ثمان وأربعين ساعة، لكن كل ما عليك فعله هو أن تتخذ خطوة فى طريق إنجائه.

2. تمهل قليلًا. عندما تظهر فكرة فى عقلك، خذ وقتًا فى التعرف على ماهيتها، وأغلق التليفزيون والهاتف والبالاكيرى وأعط نفسك الفرصة لفهم هذه الفكرة. إذا فعلت هذا فستكون أقدر على فهم الأهمية النسبية للأشياء، أو بعبارة أخرى: ستكون أقدر على التمييز بين الأفكار المتداخلة.

3. اكتبها. فكتابة عزمك على فعل شيء على ورقة هى طريقة لإظهار التزام حقيقى تجاهه، فهى تجعل هذا الشيء حقيقىًا، وما الهدف إلا أمنية حتى يتم كتابته، ومن ثم يصبح حقيقة.

4. حدد ميعادًا نهائىًا. خلال إطار زمنى من ثمان وأربعين ساعة حدد حدثًا معينًا ليدل على الموعد النهائى لتنفيذ خطتك، فعلى سبيل المثال: إذا أردت أن تقوم بعمل مكالمة هاتفية، قل لنفسك إنه عند

خروجك من سيارتك بعد نهاية اليوم غدًا ستقوم بعمل المكالمة.

5. احتفل. سواء أكان الشيء الذي تفعله إيجابيًا أم سلبيًا، ستدرك في نهاية الثماني والأربعين ساعة أنك تشعر بأنك أفضل كثيرًا؛ لأنك تحررت من شيء كان معلقًا في عنقك، وعليك أن تحتفل بهذا الإنجاز، لأن الحياة الجيدة تتعلق باتخاذ مثل هذا النوع من القرارات الحاسمة في كل نواحي الحياة؛ وليس بفعالها على الفور؛ لأنه إن لم يوجد نظام مكافآت في مكان ما، فلن تبقى في هذا المكان لمدة طويلة؛ فهي مثل اتباع برنامج غذائي للتخسيس، وأنا لا أؤمن بالبرامج الغذائية لأنها لا تغير العادات التي سببت الوزن الزائد في بادئ الأمر، ولكن تغيير الحياة هو الشيء المهم، ويمكنك أن تفعله.

## القاعدة الخامسة

### كن مخلصًا

الإخلاص هو الكلمة التي تستحث انفعالات تختلف من شخص لآخر، فربما هي الكلمة التي تمس قلبك على الفور، ولعلك تبحث عن بعض الإرشادات حول كيفية زيادة إخلاصك، أو ربما تشعر بالسأم عندما تفكر في أنك ستضطر إلى سماع ندوة حول كيف أن الأشخاص المهمين في حياتك يعتمدون عليك، ومن ثم عليك أن تكون على قدر المسؤولية.

وفي كلتا الحالتين، أظن أنك ستفاجأ مما سأخبرك به عن الإخلاص.

إننا نتكلم عن أشياء مثل الإخلاص طوال الوقت، ولكنى أعتقد أن معظم الناس لديهم اعتقاد خاطئ أن الإخلاص له علاقة بما يفعله الناس والمؤسسات الأخرى لهم. بعبارة أخرى: يعتقد بعض الناس أن الإخلاص هو شيء لا تقدمه إلا عندما يكون هناك عائد من وراءه.

وأنا لا أوافقك الرأي.

بالتأكيد، ستتمنى لو أن كل العلاقات في حياتك قائمة على الإخلاص - علاقتك مع زوجتك أو أصدقائك أو علاقتك بالشركة التي تعمل بها - فكل الناس يريدون أن تربطهم علاقة بشخص يمكنهم الثقة به، لكنى أعتقد أن الإخلاص هو شيء في طبيعتك أنت، وليس سلوكًا أو إستراتيجية معينة، وكونك تمنحه لشخص آخر - بغض النظر عما إذا كان هذا الشخص مخلصًا لك أم لا - هو شيء ذو قيمة كبيرة.

يشعر العديد من الناس أن عليهم الاعتناء بأنفسهم - حتى إن كان على حساب الآخرين - فالعالم مكان كبير ومزدحم، مما يستحثك

على الذهاب للمنزل وإبعاد نفسك عن كل الناس الآخرين. فالعالم بالطبع لم يعد مثلما كان سابقًا حينما كنت فى سن الطفولة، وعندما كان العالم الكبير هو الحى الذى تعيش فيه وكان جيرانك يعرفون كل شىء عنك. أما الآن فقد أصبح العالم أبعد من ذلك بكثير - ومن المفارقات أيضا أنه أقل من ذلك بكثير.

فى الولايات المتحدة الأمريكية، نحن محظوظون لأننا وصلنا لأفضل ما يمكن للعالم أن يقدمه لنا. فإذا أردت شيئًا وعملت للحصول عليه، يمكنك الحصول عليه فى أفضل صورة. إننى أعيش خارج "دالاس" ولست مضطرًا لأن أسير طويلاً لأحصل على أفضل شريحة لحم أو أفضل عصير فى العالم أو سيارة رياضية بقيمة 200000 دولار. ولو كنت أمتلك المال، لكان بإمكانى أن أجلبهم لمنزلى فى ساعة واحدة، وإذا قدت سيارتى إلى مطار Dallas - Fort Worth ، يمكننى السفر إلى أى مكان فى العالم - ولم يحصل أى إنسان فى تاريخ البشرية على مثل هذه المميزات.

يمكن أن تذهب لترى ما تريد رؤيته، وتأكل الأفضل من كل شىء، وتمتلك أيًا ما كنت تريده ولكنك تظل تشعر بالخواء. لقد تكلمت مع عدد وفير من الأثرياء فعرفت أن سعادتهم لم تتحقق بسبب المال؛ فقد ساعد على ذلك بالتأكيد، ولكنه لم يكن أهم شىء . يمكنك أن تحصل على كل شىء تريده، ولكن لكى تحصل على ما تحتاج إليه يجب أن تعمل بجد قليلًا، وهذا صعب على بعض الناس، لذا لا يحصل عليه الكثيرون.

خلاصة القول هو أنه عندما يمكنك أن تخرج من قوقعتك وتفعل شيئًا من أجل شخص آخر، فهذا ما سيمنحك الشعور الكامل بالرضا. ولأكون صادقًا معك، عليك أن تخرج من قوقعتك، - خارج

احتياجاتك ومتطلباتك الشخصية - فهذا هو اختيار أن تكون مخلصًا لشركتك وفريقك وأصدقائك وزواجك، أو كما يقال... لبلدك.

هل هذا صعب؟ بالتأكيد، فقد كنا جميعًا ضحايا وعود لم يتم الوفاء بها وشركات عاملت موظفيها بطريقة غير لائقة وأزواج غير مخلصين وأصدقاء لم يتصرفوا بالطريقة التي يتصرف بها الأصدقاء الحقيقيون وحكومة وصلت إلى سدة الحكم بفضل أصوات الناخبين ثم تنكرت لهم، ولكن دون أن تتخلص من هذا كله وتتعلم أن تصبح مخلصًا مجددًا، لن تكون قادرًا على إيجاد الرضا الناتج عن العطاء والتواصل مع الناس.

جزء من هذا يأتي من رؤية ما هو أكثر من مجرد دورك في هذه القصة، وهذا بالطبع تحدٍّ كبير لنا جميعًا، ولقد أخبرني قادة الشركات أن واحدًا من الأسباب الأساسية التي جعلتهم يدفعون لى المال لأذهب إليهم وألقى محاضرة هو أنني أساعد الناس على استعادة الثقة بين أفراد الفريق حيث تم تجاهلها - هم يريدوننى أن أذهب إليهم وأساعد الناس على رؤية الجانب الآخر.

إن رؤية الجانب الآخر تخلق التآلف بين الناس؛ والتآلف هو ما يسيّر حياتك على المدى الطويل.

لن أنسى أبدًا الموسم الذي كانت ستلعب فيه ابنتى بفريق الكبار لكرة القدم فى مدرستها الثانوية، فقبل بدء العام الدراسى قررت المدربة - التى كانت تود ابنتى اللعب معها طوال العمر - أن تستقيل حتى تستطيع التركيز فى تربية أطفالها، وكانت ابنتى تحب هذه المدربة جدًا، لذا فقد شعرت بالدمار عندما حدث ذلك.

وعندما عادت المدربة الجديدة، كانت لديها بعض الأفكار المختلفة

عن طرق اللعب؛ فأصبحت ابنتى تجلس على دكة الاحتياطى بعد أن كانت تبدأ المباريات، فقلت لها إن الحياة ليست وردية عادة، وأنها يجب أن تزيد مجهودها وألا تستكين. ففهمت ما قلته لها فى الحال واجتهدت حتى أصبحت فى موقف عظيم واستمرت فى اللعب حتى أصبحت فى الجامعة. وبعد أربعة أعوام من هذا، كان ابنى الأصغر يلعب فى فريق الكبار فى مدرسته، وبعد ثلاثة أرباع الطريق إلى نهاية الموسم، بدأ مدرب ابنى - الذى كان يلعب كل المباريات طوال العام - يقسم المباريات بينه وبين لاعب آخر.

تذكرت ما حدث لابنتى وتأهبت لأقول لابنى نفس الكلام، ولكنه أوقفنى قبل أن أنطق بكلمة واحدة وقال "زاك": "يحتاج اللاعب الآخر مزيدًا من الوقت فى الملعب وإلا سيترك الفريق"، وأضاف: "هو بالفعل طويل، لذا نحتاج إليه ليساعد المهاجمين عندما نكتسب ضربة جانب".

لقد فهم "زاك" ماذا يوجد على جانبى العملة - الأمر الذى كنت أحتاج أنا نفسى لأن أتذكره؛ إذ إن كون اللاعب الآخر ليس ابنى، فهذا لا يعنى أنه لا يملك أبوين وأصدقاء يريدون رؤيته وهو يلعب أيضًا.

لقد تعلمنا فى حياتنا بأكملها أن جانب العملة الذى يواجهنا عندما تسقط العملة على الأرض يكون هو الفائز ولا يهم شىء آخر، ولكن الحياة الواقعية تختلف عن اللعب؛ ففي الحياة الواقعية يوجد جانب آخر للعملة، ومجرد عدم رؤيتك له لا يعنى أنه غير موجود.

## الجميع يستطيع فعل ذلك... عندما يكون سهلاً

من السهل إعطاء كل ما تملك لشخص ما إذا كان ينتهج نفس السلوك معك؛ مثلما هو سهل أن توافق على فعل شىء طلبته منك زوجتك

فى حىن أنك بالفعل تحبه، كأن تقول لك: "عزىزى خذ هذا العصير المثلج واذهب لتشاهد مباراة كرة القدم"؛ فهذا ليس طلبًا صعبًا بالنسبة للكثير من الناس، أليس كذلك؟

ولكن ماذا ستفعل وكيف ستتصرف عندما تكون الأمور صعبة وتحد من حرىتك كشخص؟ فإذا استطعت الثبات على المبدأ - مع توافر الإخلاص - فى أوقات المحن، فأنت تعد نفسك للحصول على مكافأة أعظم من الرضا لفترة قصيرة، والنتائج من توبيخك شخصًا ما كان قد جرحك.

بعدما دخلت عالم الأعمال التجارية ببضع سنوات بدأ شاب فى تتبعى ومطاردتى لأعطيه وظيفة فى المبيعات. وقد رفضته فى أول الأمر ولكن بعد فترة قصيرة أعجبت بإصراره.

فى النهاية، أخبرته بأننى سأوظفه إذا وافق على شرط واحد: سيوقع على العمل لمدة عام واحد ومقابل عمولة؛ فأنا أعلم أننى إن لم أحصل على هذا التعهد منه فإنه بعد شهرين من الكفاح خارج البوابة - مثلما يفعل كل بائع وهو يتعلم المنتج - سيستسلم وسيكون هذا مضىعة لوقتى ولوقته. لقد عرفت أن لديه الموهبة وحب العمل ولكن الذى أردته منه هو الالتزام. وقد وافق على العمل لمدة عام وكتبنا عقدًا بهذا.

وكما كان متوقعًا، فقد كافح جدًا فى الشهر الأول، ولكن شهره الثانى كان أسوأ من الأول فلم يحقق أية نقود على الإطلاق، وفى الشهر الثالث بدأ يكتشف بعض الأمور لكنه لم يحقق أية نقود فيه أيضًا حتى إن زوجته بدأت فى انتقاده.

وبحلول الشهر التاسع كان يحقق أموالاً أكثر من أى شخص آخر فى

مثل عمره وأصبحنا أكثر من زملاء فى العمل - أصبحنا أصدقاء.  
ومهد هذا الرجل طريقه فى مؤسستى حتى وصل لمنصب نائب  
الرئيس.

وقضينا أنا وهو شهورا وأنفقنا مئات الآلاف من الدولارات فى جولة  
قمنا بها للحصول على الحق الحصرى لتسويق محاضرات متحدث  
مشهور آخر، وبعد إنهاء كل شىء تم تحديد يوم الاثنين لتوقيع  
العقود.

فوجئت بهذا المتحدث يتصل بى يوم الأحد ليخبرنى كم هو مسرور  
أنه تم توقيع العقود.

فقلت له: "ماذا تقول!"، فأنا لم أوقع شىئاً بعد.

وتابع قائلاً: "إن مساعد الرئيس ورجلاً آخر أحضرا إليه الورق ليوقعه  
اليوم وأنه سعيد جداً أن الاتفاق قد تم".

وفى نفس اليوم اتصل بى مساعد الرئيس ليخبرنى بأنه اتفق مع  
شركة أخرى أن يسلمها هذا المشروع - مقابل الحصول على ملكية  
نصف تلك الشركة.

بدا الأمر وكأن شخصاً دخل صدرى وانتزع قلبى من ضلوعى.  
ارتفيت على المقعد فى زاوية غرفة المكتب وبكيت؛ فقد شعرت  
أننى تعرضت لخيانة كبرى، وأن شخصاً استثمرت كل هذا الوقت  
والمجهود فيه يفعل شىئاً مدمراً لى ولستين موظفاً آخر فى الشركة.

عندما عدت إلى المكتب يوم الاثنين، لم أكن ذاهباً لأمزق كل الصور  
الموجودة على مكتبه أو لأضع كل أغراضه فى صناديق وألقيها إلى  
الخارج، ولكنى كنت مجروحاً، مجروحاً للغاية.

بالتأكيد، فصلت نائبي ذلك اليوم، ولكن بعد أسابيع قليلة اتصل بي وقدم لي اعتذارًا من القلب على خيانتته، وقال لي إن الرجل الذي قام بالاتفاق معه استغله للغاية ولم يعد يمتلك شيئًا، وسألني عما إذا كانت توجد فرصة لاستعادة وظيفته.

فكرت في كلامه لثانية ثم قلت إنه يستطيع العودة.

لماذا؟ لأن قلبي دفعني لفعل هذا، فقد كان صديقي وأكثر... لقد كان فردًا من أسرتي. لا شك أن الأمور كانت مختلفة عندما عاد؛ فقد اختفى التواصل بيننا، وكانت الأحاسيس مختلفة. لقد أصبحت مجرد وظيفة، وهو مجرد موظف، وقد شعر هو أيضًا بهذا. بعد عدة شهور جاءني وقال لي إنه شاكر جدا لأنني أعطيته فرصة ثانية، ولكنه يظن أن الأمور لن تعود كما كانت من قبل.

إن أفضل ما فعلته هو أنني سمحت له بالرجوع مرة ثانية - ليس أفضل له، ولكن أفضل لي.

لقد كان اختبارًا لإخلاصي، هل سأكون الشخص الذي يخلص عندما تسير الأمور كما يريد فقط؟ كان يمكنني أن أغلق السماعه في وجهه عندما اتصل بي وطلب مني العودة، ثم أقضى بقية حياتي وهذا الجرح داخلي. العديد من الناس يتذكرون أشياء مثل هذه لفترة طويلة جدًا، فهم يعتقدون أنهم بهذه الطريقة يجرحون الشخص الآخر وبطريقة ما "يحصلون على انتقامهم"، والجزء المحزن أن الطرف الآخر ينسى كل شيء قبلما يحدث هذا، فهو لا يهتم وحسب.

هذا ما جعلني لا أفعل شيئًا، فلن أسمح لشخص آخر بأن يكسرنى أنا - يكسر ذاتي - الشخص المؤمن والإيجابي والصادق. لقد ارتكبت أخطاء مثل غيري، ولكن أخطائي لم تقلل أبدًا من احترامي لذاتي.

فى بعض الأحيان، سىحاول الناس استخدام أخطاء الآخرين لإعطاء أنفسهم الشعور بالتفوق، فإذا تركت الأشخاص السلبيين أو علاقات العمل السيئة تجعلك موضع انتقاد أو شك، فهذا يعنى أنهم قد ربخوا وأنت قد خسرت.

ربما يقول كل رجل أعمال لقد اتخذت قرارًا غبيًا؛ فالحسابات المالية تدل على ذلك، لكنى سأعيش أطول بسبب هذا؛ لأنى لست مضطرًا لأن أسجن نفسى فى الشعور بالمرارة، فالمال لايمكن أن يشتري عمرًا أطول.

لا أريد أن أكون فظًا، ولكن الحياة فى بعض الأحيان مؤلمة، فالحياة ليست ودية. اذهب إلى عيادة لعلاج السرطان يومًا ما وسترى الناس الذين من المفترض أن يكونوا ساخطين على الدنيا، ولكن الشئ الذى ستلاحظه أنهم ليسوا كذلك؛ فمعظمهم لديه إيمان كامل ولم يعودوا يفكرون فى الأشياء التى لا تهمهم.

وهذا درس يمكننا جميعا تعلمه؛ فمن المهم جدًا ألا تفقد إيمانك بنفسك حتى فى وقت الشدة. وصدقنى، العالم من حولك لا يجعل من السهل عليك أن تثق فى نفسك.

يتم خداعنا باستمرار بالحياة السهلة، فإذا أردت طعامًا هنيئًا، فيمكن أن يصلك لباب بيتك وإذا كنت تريد مشاهدة التليفزيون - الأمريكيون يشاهدون التليفزيون بمتوسط سبع ساعات يوميًا - يمكنك التنقل بين مئات القنوات التليفزيونية، وإذا شعرت بالألم يمكن أن تأخذ قرصًا مسكنًا لإزالته. يمكنك الحصول على ما تشاء.

لكن ليس هذا منبع الإخلاص؛ فتعريف الإخلاص هو أن تكون موجودًا عندما تكون الأمور سهلة وعندما تكون صعبة أيضًا، ولن

تعنى الكلمة الكثير إذا كنت تتكلم فقط عن الأوقات التى تكون فيها بطاقتك الائتمانية غير مدينة وثلاجتك مليئة، فالإخلاص هو الالتزام بالمبدأ عندما تكون الأمور ليست بالسهلة.

الإخلاص يمنحك ما تريد؛ فهو ينتج الكيمياء التى تجعلك تتواصل مع الأشخاص المهمين بالنسبة لك، ولكن لكى تحصل عليها، عليك أن تعمل بجد قليلاً.

## الحفاظ على الإخلاص أو استعادته

إننى أتفهم أنه تم تخويفك من كل هذا الكلام حول أن الإخلاص يتطلب عملاً شاقاً ولن أحاول تلطيفه؛ فهو بالفعل يتطلب بذل الجهد.

لكنك بالفعل تمتلك المهارات لفعله، وأستطيع قول هذا حتى دون أن أقابلك، كيف؟

لأن السر فى الإخلاص دائماً هو أنت، فهو يعنى أن تساند الأشخاص المهمين فى حياتك حتى عندما يكون من الأسهل عليك أن تأخذ يوماً إجازة. إنه ليس مهارة سحرية تُكتسب اكتساباً، ولكنه الإصرار والعزم. إنه يعنى فهم أن الناس الذين يحبونك سيتفهمون إخلاصك عن طريق ما تظهره لهم، وليس بما تقوله أو تعد به.

إننى أقف كل يوم أمام الآلاف من الناس وأتكلم عن نفس الأشياء التى أناقشها معك الآن، وسأكون أكبر منافق فى الدنيا إذا لم أطبق ما أدعو إليه ولن أستطيع أن أتحمل نفسى، والأكثر من ذلك سيعلم الناس الذين يعرفوننى أننى محتال. أنا لست مثاليّاً على أى مستوى، ولكن أكثر ما أفتخر به هو ما أعتقد أن أسرتى ستقوله عنى فى غيابى، وأعتقد أن هذا هدف جدير بالسعى لتحقيقه.

ألقى أكثر من ثلاثمائة محاضرة في العام الواحد، ولكنى أبذل ما بوسعى لأتفادى السهر بالليل، إذا كان على الاستيقاظ الساعة الرابعة فجراً لإطعام الحصان والكلاب واللاحق بطائرة الساعة السابعة من "دالاس" حتى يمكننى العودة بعد العشاء. إذن، هذا ما أفعله لأننى أريد العودة للمنزل من أجل أسرتى.

منذ بضع سنوات، ذهبت لإلقاء محاضرة أمام 1200 مدرس فى "هيوستن" وعدت فى نفس اليوم بعد الظهر، وأثناء قيادتى السيارة فى طريق العودة للمنزل من المطار، جاءتنى مكالمة من شبكة "فوكس" التليفزيونية المحلية، وكانوا يقومون بإعداد حلقة عن المراهقين الذين يبدون على وفاق رائع مع أسرهم، وكانوا يريدون أن يأتوا للتصوير فى منزلى عند العشاء.

قلت لهم: "على أن أسأل زوجتى أولاً"، واتصلت هاتفياً بـ "مارجريت" فرد على ابنى "زاك" وأخبرنى بأن أمه ذهبت إلى السينما.

فاتصلت بشبكة "فوكس" التليفزيونية مرة أخرى وأخبرتهم أنه لا يمكن التصوير فى المنزل - "مارجريت" لم تكن تحب هذا النوع من المفاجآت - وأنه يمكنهم إجراؤه فى وقت لاحق وسأكلهم لتحديدته. لم أكن أريد أن أضيع الكثير من الوقت لأنه كان وقتاً مثاليًا للتزلج على الماء مع ابنى "زاك".

وعندما نزلت من سيارتى أمام المرآب، كان "زاك" يعد قارب التزلج. وقلت له: "عندى مفاجأة لك" فى نفس الوقت الذى وقفت فيه سيارة شبكة "فوكس" خلفى.

فسألنى "زاك": "هل فعلت شيئًا سيئًا؟" وهو ينظر إلى السيارة والمصورين وهم ينزلون منها.

لم أفكر فى هذا، وضحكت.

وقبل أن أحصل على فرصة لقول أى شىء ذهب المراسل باتجاه "زاك" ووضع الميكروفون أمامه.

وسأله: "لقد سافر والدك عائداً من "هيوستن" اليوم حتى يتمكن من التزلج على المياه معك. لقد عرفتته لخمسـة عشر عامًا وكان دائماً هكذا، فماذا يعنى لك هذا؟".

صمت "زاك" للحظة ثم بدأت شفتاه تتحركان، وقال: "يعنى لى أنه يحبنا".

فاحتضنته - وأنا أضحك - وقلت له إننى أسامحه على الأخطاء التى فعلها فى الماضى.

لم تكن شئوننا الأسرية ميسورة على الدوام؛ فقد مرت بنا تجارب مثيرة - وتعيسة - فى السنوات القليلة الماضية، وفى كل شهر من الشهور الستة الأخيرة كانت لدينا متاعب صحية ضخمة - من كل نوع بدءاً من كسور بالركبة والظهر، وصولاً إلى التهاب السحايا الفيروسى.

لكن السبب فى حصولى على ما أملك هو إخلاصى، وتعرف عائلتى وأصدقائى أنهم يستطيعون الاعتماد علىّ وأننى سأكون موجوداً عندما تكون الأمور رائعة، وأيضاً عندما تكون بغیضة، ويعلمون أيضاً، أننى أحبهم ليس لأنهم يعطوننى شيئاً أو يفعلون شيئاً من أجلى، ولكن أحبهم لذاتهم.

عندما أعود للمنزل يقول أبنائي: "مرحبًا أبى" لأن هذا هو أنا، فهم لا يقولون "مرحبًا أيها الجار" أو "مرحبًا أيها الصديق" أو "مرحبًا بريان". عندما ترزق بطفل وتراه لأول مرة سيفمرك هذا الشعور بالحب الاستثنائي. وللأسف، يتلاشى هذا الإحساس عند بعض الناس ويعتبرون الوجود مع أسرهم شيئًا شاقًا، لكن هذا الإحساس الأول لم يتلاش بالنسبة لى، فأنا أتذكره كل يوم.

لا أريد القول بأننى أب أو زوج خارق، أنا فقط شخص عادى، فأنا لا أفعل شيئًا لا يستطيع غيرى فعله، ولكنى ألتزم بالإخلاص لأسرتى، وقد أعطانى الله بعض الطاقة فعهدت بهذه الطاقة لأسرتى.

قدوتى فى توجيه الطاقة للبيت هما والداى؛ فقد كانا يحتفظان فى قبو المنزل بالكثير من بكرات شرائط التسجيل والمشاهد المصورة لأخى وأختى وأنا فى مراحل عمرنا المختلفة.

الكثير من العائلات لديهم أفلام مصورة فى المنزل، وتلك التى صورها والدى أظهرت لى كم كانا مخلصين لنا خلال الأوقات العصيبة والأوقات الحلوة على حد سواء. لقد أظهرت لنا تلك الأفلام أن نكون ما نحن عليه خلال الأوقات الحلوة والسيئة من حياة الأسرة.

تملكتنى فكرة الأسرة التى تعرضها هذه الشرائط منذ سنوات قليلة، عندما ذهبت ومعى هدية عيد ميلاد رائعة إلى والدى، فتسللت إلى القبو وأخذت هذه الشرائط إلى منزلى وقضيت يومين فى مشاهدتها. رأيت أول حفازة استخدمها أخى ورأيت حفل تخرجه فى الجامعة - وكل شىء بين هذين الحدثين - ورأيت نفس الأشياء الخاصة بأختى ثم رأيت نفسى. اتصلت بأخى وأختى وطلبت منهما أن يسجلا أى شىء يريدان قوله لأمى وأبى كما لو كانت هذه

فرصتهما الأخيرة، ثم عملت مع شركة مونتاج لتوصيل المشاهد الرئيسية لكل طفل وإضافة بعض الموسيقى وفى النهاية وضع الرسالة المسجلة.

وعندما اجتمعنا جميعا فى العيد أعطيت والدى نسخة من الفيلم المسجل.

وقلت له: "هذا شيء لا يمكن شراؤه بالمال. نريد فقط أن نعلمكما كم نقدر الحب الذى أعطيتمونا إياه مهما كان الأمر".

وأصبح هذا الفيلم تراثًا فى منزل والدى. تستيقظ أمى فى كل يوم عيد ميلاد لأحدنا وتشاهد المقطع الخاص به وتقول إن هذا كحصولنا على حاضر جديد لميلادنا بالضبط مثل وقت مولدنا.

لديك بالفعل متطلبات الإخلاص، وعليك فقط أن تكون نفسك. أظهر للناس الذين تحبهم أنهم يستطيعون الاعتماد عليك وستحصل على كل ما تحتاج إليه.

قد ترى أن هذا الكلام سهل عندما تسير الأمور على ما يرام، لكن هذا حقيقة حتى عندما تتعرض لخسارة مثل موت شخص ما تحبه، أو عائق أقل فى الألم مثل خسارة وظيفتك أو انفصالك عن صديق.

الشيء الوحيد الذى أنا متأكد منه فى الحياة هو أننا سنمر بخسارة؛ فالناس تموت والأشياء تتحطم والحياة ليست وردية. لا أقصد أن أكون قاسيا، لكن تلك هى الحقائق التى نواجهها، والحل هو أن تتعلم كيف تخفف من حملك حتى تستطيع التقدم للأمام، والإخلاص هو ما يربطك بالناس الذين يستطيعون مساعدتك على فعل هذا.

**حدد أولوياتك**

لابد أنه قد أصبح معلومًا لديك الآن أن التحلى بالإخلاص يعتمد بشكل كبير على تحديد الأولويات فى حياتك؛ فلا يمكنك أن تفعلها كلها ولا يمكنك أن تحوزها كلها، وإن حاولت فسيؤدى بك هذا إلى الشعور بالإحباط وخيبة الأمل.

بينما كنت أكتب هذه المقالة، سمعت تقريرًا إخباريًا فى التليفزيون فى الغرفة المجاورة لى عن بعض الأسر التى تعاني ارتفاع أسعار الفائدة على قروض التمويل العقارى؛ مما وضعهم فى خطر خسارة منازلهم - شىء بغيض وأنا لا أريد أن أقلل من هذا الألم.

لكن، ما الذى نسعى خلفه جميعًا؟ إن عالمنا يخبرنا أنه إذا كنا نقود سيارة فارهة أو نعيش فى بيت فخم فنحن نعيش الحياة الجيدة - حتى وإن كنا قد بالغنا فى السحب من حساباتنا البنكية ولم يبق إلا ستون يومًا لخسارة كل شىء.

وأنا أومن بأن كونك مخلصًا فى التعامل مع أموالك هى طريقة أخرى لتكون مخلصًا مع الأشخاص المهمين فى حياتك. وقد أسست شركتى برنامجًا إلكترونيًا [Debtwork . com](http://Debtwork.com) ليساعدك على تحليل أمورك المالية ويعطيك ضوءًا أخضر أو أحمر، وفقا لطبيعة معاملاتك، للتخلص من ديونك.

أيمكنك أن تتخيل ما قد يحدث إذا امتلك كل منا ضوءًا كهذا أعلى منزله؟ لو أنه يوجد ضوء كهذا فوق كل منزل فى أمريكا - الضوء الأخضر يظهر أنك مخلص من منظور التعامل مع أموالك، أو أحمر إذا لم تكن كذلك - فكم سيتغير تركيز الناس برأيك؟ أعتقد أن محددات الواجهة الاجتماعية ستختلف تمامًا. إذا كان الضوء أعلى منزلك أحمر فستعمل على إغلاقه حتى لا يراه جارك أو شريك حياتك؛ فلن تذهب لشراء سيارة جديدة وتتوقع من أصدقائك الإعجاب بها، لكنك

ستتوقع أن يصفوك بالأحمق لأنك تنفق أموالك بينما الضوء الأحمر متوهج أعلى منزلك.

لماذا نود أن نفعل أى شىء لتفادى الإحراج أمام الناس الذين لا نعرفهم، فى حين نكون غير مخلصين - ماديًا أو بشكل آخر - للأشخاص الذين يعيشون معنا بالفعل؟

لا أقول إن الماديات أمر سيئ أو إنه لا يجب أن تحاول امتلاك منزل فخم أو سيارة لطيفة، أو أن تحاول السعى إلى الحصول على مقابل مادي نظير النجاح فى العمل؛ فأنا لدى منزل كبير وإسطبل خلفه، ولدىّ أيضا شاحنة جديدة، وقارب جميل للتزلج، وأحب ألعابي، وقد تصبح زوجتى أقل سعادة إذا لم أمتلك كل ذلك، ولكن على الرغم من كون البيت الكبير والقارب الجميل والسيارة الجديدة كماليات جميلة، فلا يجب أن تكون هى هدفك الأساسى فى الحياة.

ففى الولايات المتحدة الأمريكية يمكننا اختيار العديد من الأشياء، بدءًا بالطعام، مرورًا بالملابس والعلاقات والوظائف، ويمكننا الاختيار كما نريد، ولكن الإخلاص ليس اختياريًا؛ فأن تكون مخلصًا هو أن تكون عند حسن ظن الناس من حولك بك وأن تكون عند حسن ظنك بنفسك، وهذا ما أنت هنا من أجله.

الأساس فى الموضوع أن تكون عازمًا على سماع ومعرفة الناس - أن تظهر للناس أنك مستعد للسمع لا للتكلم. إذا كان الشىء الوحيد الذى خرجت به من هذا الفصل هو فكرة أنك قادر على أن تقرر أن تكون مخلصًا وأنت راغب فى معرفة الآخرين - بدلًا من أن تحرك المصالح الشخصية - فقد نجحت فى مهمتى. لكى تعيش الحياة الجيدة، فأنت لا تختار أن تكون شخصًا ما وإنما تختار أن تعرف شخصًا ما؛ فالعديد من الناس لديهم معارف والحياة الجيدة هى

اكتساب الأصدقاء- قبل أن تضطر للاحتياج إليهم.

## اعرف متى تبتعد عنهم

أكثر المحادثات إيلاما بالنسبة لى دارت بينى وبين الناس الذين كسر قلبهم شخص عزيز فى حياتهم: ربما تكون زوجة خانها زوجها أو ربما يكون صديقًا غشه صديقه؛ فهؤلاء الأشخاص يشعرون بالكثير من الألم. وقد سألوني كيف يمكننى أن أوجه الحديث عن الإخلاص للأشخاص الذين سببوا كل هذا الضرر.

وعلى الرغم من أننى شخص متفائل بالطبيعة، إلا أننى أعرف أن بعض الأشخاص ليسوا قادرين على أن يكونوا مخلصين؛ فهم لا يملكون ما يملكه معظمنا بالطبيعة لبناء علاقات قوية قائمة على الثقة مع الناس الذين نحبهم ويحبوننا.

إننى أوؤمن بأن وظيفتك هى أن تصبح مخلصًا، ولكن إن لم تنجح فى التعامل مع شخص ما فى حياتك - إن لم تستطع تغيير السلوك السيئ لهذا الشخص - إذن، فلتغير الشخص نفسه: أو بعبارة أخرى، عندما تفقد الأمل فى التأثير فيه، فهذا وقت الابتعاد عنه.

إذا أساء لك أحدهم بدنيا أو عاطفيا أو حتى ماليا، فأنت لا تدين بالإخلاص لهذا الشخص، ولكن تدين بالإخلاص لنفسك ولسلامتك الشخصية، والمهم ألا تفقد القدرة على أن تكون مخلصًا، فقد كان لديك الإخلاص من البداية؛ فعندما تزوجت كنت تحاول مساعدة زوجتك وكنت تحاول أن تصبح صديقا لها وكنت تحاول أن تعمل معها، فلا تدع الخبرات السيئة تؤثر بالسلب على قدرتك على منح الإخلاص مرة أخرى؛ فإذا كنت فقدت القدرة على أن تكون مخلصًا لأن شخصًا آخر انتزعها منك فقد حان الوقت لاستعادتها.

إننا نتكلم اليوم عن اليوم، وليس البارحة، فإذا استعدت قدرتك على أن تصبح مخلصًا فقد حصلت على شيء لا يستطيع المال شراؤه، وهو شيء من أكثر الأشياء قيمة، والتي يمكن أن تمنحها لشخص آخر. هل تعلم عدد الأغنياء الذين أكلهم شهراً بعد آخر والدموع تملأ أعينهم لأن حياتهم فارغة؟ لقد قالوا إنهم على استعداد لإعطائي ملايين الدولارات إذا استطعت أن أساعدهم على الحصول على شخص في حياتهم - صديق أو زوجة - يعلمون أنه خلق من أجلهم. يوضح لك هذا الأمر أن المال مهم وأنه شيء جميل أن نمتلك المال، ولكن الأجمل أن نمتلك الإخلاص.

بالعودة إلى الماضي، عندما كنت أسافر وأضع برامج للمحاضرين الآخرين، فقد قررت أن أفتح سوقاً جديدة في منطقة "ميدوست"، فأخبرت ابني أنني سأغيب لمدة تسعة أسابيع وأنى أريد أن يساعد أمه في أعمال المنزل وفي إطعام الحصان والكلاب.

قلت له: "لدى أهدافي الخاصة من هذه الرحلة، فإذا حققت ما طلبته منك خلال غيابي، فما الذي تريده كمكافأة؟".

وقبل أن أكمل الجملة...

أجابني: "دراجة".

قفزنا في السيارة وذهبنا إلى المدينة حيث أشار إلى الدراجة التي اختارها وركب عليها والتقطت له صورة.

وعقدت صفقة مع "جون" أنه إذا حققت ما أسعى إليه في هذه الرحلة ونفذ هو الجزء الخاص به من الصفقة، فعندما أعود سأشتري له الدراجة.

وبعد ستة أسابيع...

كانت أسوأ ستة أسابيع في حياتي المهنية، لم يحدث شيء كما كان متوقعًا، وكل ما لمستته تحول إلى تراب، وفقدت كل إيماني في قدرتي على الاستمرار في هذا العمل. عدت إلى غرفتي بالفندق واتصلت بزوجتي "مارجريت" لأخبرها أنني سأعود للبيت، ولكن المكالمات مرت من "مارجريت" إلى "جون" الذي قال لي:

"أبي لقد وفيت بالجزء الخاص بي من الاتفاق، فهل سأحصل على الدراجة؟".

وكان هذا أقل ما شعرت به ذلك اليوم، فكرت لو أنني أخبرت ابني بفشلي فقد يتعلم أن الفشل شيء مقبول في الحياة، لكنني فكرت أن "جون" و"مارجريت" كانا يعلمان أنني قادر على إعانتهم، وكان عليّ أن أستعيد الإيمان بقدرتي على العمل بجد لأحاول أن أجعل الرحلة ناجحة.

فقلت لـ "جون": "أخبر أمك بأنني سأكلمها غدًا لأخبرها بشيء جديد"، وأغلقت السماعة.

تحول اليوم التالي ليصبح يومًا جيدًا، وتتمت الرحلة بنجاح. و...نعم، حصل "جون" على الدراجة.

أعلم أنني محظوظ للغاية لأنه يوجد في حياتي أشخاص يدعمونني خلال الأوقات السعيدة والأوقات العصيبة، وحتى إن لم يكن لديك مثلهم في حياتك الآن - زوجة أو صديق أو قريب - فلا تفقد الأمل، فسيريك شخص ما - ربما يكون غريبًا تمامًا - أن الحفاظ على إيمانك بفكرة الالتزام ليس مضيعة للوقت.

## خطة عمل لثمان وأربعين ساعة

1. لا تقل إنك ملتزم، بل أظهر هذا. من السهل أن تعد طفلك بأنك ستحضر معه مباراة كرة القدم الاثنين القادم. لا تقدم وعودًا، بل اذهب إليها. وبدلاً من أن تعد مديرك بأنك ستتقدم بالعمل، افعل هذا.

2. اعتذر. اختر شخصاً مهماً يستحق الاعتذار وقدمه له؛ فكلنا لسنا مخلصين لحد الكمال - ربما كانت هناك كذبة بيضاء أو فاتورة لم يتم دفعها أو مكالمة هاتفية لم نرد عليها. استخدم الثمانى والأربعين ساعة هذه للقيام بالشىء المناسب.

3. أعد قائمتين: الأولى، قائمة بالأشياء التى التزمت بالقيام بها، وأخرى بالأشياء التى لم تكن مخلصاً تجاهها. يمكن أن تتضمن القوائم أشياء متعلقة بحياتك المالية (توازن دفتر الشيكات ومشاركتك فى صندوق المعاشات والتخلص من ديونك) (قم بزيارة موقع [Debtwork . Com](http://Debtwork.Com)) وقوتك البدنية (التدريب بانتظام) والتوازن بين العمل والبيت (قضاء الوقت مع أسرتك) أو أى شىء آخر تعتقد أنه مهم. وليس بالضرورة أن تتعلق بـ"الخطايا"؛ فهى تتعلق بالالتزام بإدارة حياتك بشكل أفضل.

4. عد بما تستطيع أن تفعل. توقف عن تقديم الوعود، وسيتسبب هذا فى تحسن حياتك؛ لأنك عندما تقدم الكثير من الوعود ولا تستطيع الوفاء بها، ستشعر بالندم الذى سيؤثر عليك بالسلب ويبعدك عن الحصول على الحياة الجيدة.

5. اقض الوقت مع الأشخاص المخلصين. اكتب اسم ثلاثة أشخاص من الأصدقاء المخلصين الذين تحب أن تصبح مثلهم واجعل الجلوس معهم أسبوعياً من أولوياتك.

## القاعدة السادسة

### اخلق عادات جديدة

لقد قضينا الخمسة فصول السابقة فى التحدث عن قواعد الحياة الجيدة التى تحتاج إليها لإعادة التواصل مع "لماذا"، وأنا أعتقد أن فهم السببية فى الحياة هو أهم ما يمكن أن يفعله أحدنا.

وعلى الرغم من هذا، ففى هذا الفصل سنأخذ راحة من التكلم عن السببية ونستعرض القليل عن الكيفية.

لقد أخذت عهدًا على نفسك بأن تتعلم وتتغير؛ لذا فأنت تفهم لماذا تتبع قلبك خلال ثمان وأربعين ساعة من العمل على شيء دعاك هاتف داخلى لفعله، وتعلم لماذا ينبغى أن يكون الاخلاص لنفسك - وللناس المهمين بالنسبة لك - شيئًا مصيريًا.

كل تلك الأشياء خطوات كبيرة.

ورغم أننى أحب أن أعدك بأنه بمقدورك الحصول على كل ما تريد بإشارة من أصبعك، إلا أن الحياة ليست كذك بالمرة.

نحن جميعًا نمتلك مجموعة عادات اعتدنا فعلها لسنوات، العديد من تلك العادات رائع: عندما تنتهى من عشائك تنهض تلقائيًا للمساعدة فى غسل الأطباق، أو عندما تأتى فتاة الكشافة إلى بابك لتبيع البسكويت تصبح تلقائيًا كريمًا جدًا معها، وربما تكون عظيمًا فى رعاية شخص ما، وممارسة التمارين الرياضية بانتظام، والتطور أو ربما كنت الشخص الذى يمثل حلقة الوصل بين أصدقاء المدرسة ويظل محافظًا على تلك الصداقة (أطلق على هذا الشخص اسم "الصمغ"، وبالنسبة لنا هو "بريان وارنر").

على الجانب الآخر، لدينا جميعًا عادات لا نفخر بها: ربما تبذر في إنفاق نقودك أو تدخن بشراهة أو تأكل كثيرًا من الطعام أو تكون مدمنًا للعقاقير.

إن معتقداتك شيء، أما عاداتك فهي مجموع ما أنت عليه كشخص يوميًا بعد آخر. أخبرني عن عاداتك - والناس الذين تقضى الوقت معهم- وسأريك مكانك في الحياة.

إننى لا أبغى هنا أن أحكم على عاداتك، ولكنى أرغب فقط فى أن أضعك فى مكان تستطيع منه عمل تقييم عادل لها، وأريدك أن تتخذ قرارًا عاقلًا بأن تختار العادات التى ستكتسبها. عندما تفعل ذلك، ستسيطر على حياتك بدلاً من أن تسيطر عليك عاداتك، وهذا بالتأكيد من قواعد الحياة الجيدة.

## العادات الجيدة والعادات السيئة تأتيان من مكان واحد

إذا كنت تعتقد أننى أتأهب لإخبارك عن كل الأشياء التى تحتاج إليها لتتوقف عن فعل أشياء معينة لأنها ضارة بك، فأنت مخطئ بنسبة مائة بالمائة، فبعض العادات ضارة لك بدنيًا ( مثل التدخين والأكل الكثير) وماديًا (شراء ما لا يمكنك تحمله ببطاقة الائتمان) ولكن مثلما قلت لك سابقًا، فإن هدفى فى هذا الفصل هو أن ترى ما تفعله فى فترة معينة، ثم تقرر ما إذا كنت ستستمر فيه أم لا، وألا تنغمس فى عادات روتينية طائشة.

الطبيعة البشرية ثابتة جدًا، فكلنا تقودنا رغباتنا، وكلنا نحب عمل أشياء تمنحنا الشعور بالاستمتاع، حتى إن كانت هذه الأشياء ستؤثر علينا بالسلب على المدى الطويل، وخير مثال على هذا: السجائر؛ فالنيكوتين مخدر، وعندما تستنشقه من خلال السيجارة فإن هذا

يمنحك شعورًا جيدًا (أنا أعرف هذا لأنني كنت أمضغ التبغ لفترة طويلة)، ومن ثم تصبح مدمنًا للإحساس الذي يمنحك إياه النيكوتين، ونفس الشيء ينطبق على الكحوليات والطعام للشخص الذي يدمن الإحساس الذي يمنحانه إياه.

الجزء القوي الآخر من لغز الإدمان هذا هو العنصر الاجتماعي، فربما تعرف أن التدخين والإفراط في الأكل مضران لك، ولكن هذا شيء تفعله مع أصدقائك ولا تريد أن تقلع عن الجانب الاجتماعي في هذه العادة، فتبرر المخاطر البدنية. لكن السبب الذي جعلك تخرج من البيت لتدخن سيجارة عندما تكون درجة الحرارة عشرين هو نفس السبب الذي يجعل الناس يستيقظون عند السادسة ويذهبون للعمل؛ فأولئك الذين يذهبون للعمل يستمتعون ولكن بطريقة أخرى.

من الواضح أنه ليس لكل عادة عنصر بدني؛ فعندما تتكلم عن شيء يتعلق بفئة "المسؤولية" مثل إدارة أموالك أو تنظيم وقتك، فإن العادة ترتبها بالمعرفة والمقاومة.

المعرفة عنصر واضح؛ ربما تدير أموالك بطريقة قاصرة؛ لأن أحدًا لم يعلمك كيف تديرها بالشكل المناسب، وقد عانيت، شخصيًا، من هذا لفترة طويلة لأن والديّ كانا يعتقدان أن المال ليس شيئًا يجب أن تتكلم فيه الأسرة، ولهذا لم أتعلم كيف أدير أموالى.

الجزء الآخر هو المقاومة، فعندما تكون مقاومتك ضعيفة، فربما تقع في عادة الإفراط في أكل الطعام غير الصحي؛ لأنه من السهل أن تتوقف وتحصل عليه وأنت تقود سيارتك في طريقك عائداً للمنزل، بدلاً من التفكير في الوجبة الصحية التى ستقوم بطهيها في المنزل، أو ربما تقوم بدفع فائدة عالية على بطاقتك الائتمانية أو التمويل العقاري الخاص بك لأنك لم تستغل الوقت للبحث عن بدائل أفضل.

ما من شك أن الناس يغرقون في الكسل بسهولة؛ فإذا لم يدفعك أحد لعمل شيء ما يكسبك الراحة الفورية، فسيكون سهلاً جداً أن تؤجل هذا الشيء حتى يصبح مشكلة كبيرة. أضف إلى ذلك أن أسلوب المعيشة الحديث يرتبط بوسائل الراحة - أشياء أسرع وأرخص وأسهل - ومن السهل أن نرى كم نفع في فخ هذه الأشياء.

يمكن لأصحاب الشركات التي تباع المياه المعدنية أن يتكلموا كما يشاءون عن مدى احتياج الناس لهذه المياه لأنها على درجة كبيرة من النقاء، ولكنى أعتقد أن السبب الذي يجعلك تشتريها هو أنك تستطيع حملها معك. كان أبنائى يشربون الكثير من الكوكاكولا - غالباً لأنها كانت فى الثلاجة - ولم يكن يعجبنى أنهم يشربون الكثير من السكر والكافيين الموجود بها. لذا ذهبت إلى سلسلة محلات Sam ' s واشترت كمية كبيرة من زجاجات المياه المعدنية، ومن Club المؤكد أن الجيران اعتقدوا أننى أستعد لنهاية العالم، ولكنى فقط كنت أستبدل بالكوكاكولا الموجودة بالثلاجة زجاجات المياه المعدنية، وعندما أصبحت المياه باردة، شربها الأطفال ولم يحسوا بافتقادهم الصودا.

إن ما أريد أن أريك إياه هنا ليس قائمة كبيرة من العادات السيئة التى تحتاج لتغييرها، ولكنى أريد أن أريك أن التخلص من كل العادات السيئة واكتساب أخرى مفيدة ليس بالشيء الصعب.

الحقيقة الثابتة عن العادات أنها شيء تكرر ببساطة مرة بعد أخرى، فإذا استطعت أن تقرر أن تركز على العادة التى تريد اكتسابها وتقرر أن تكرر فعلها لمدة واحد وعشرين يوماً، فستدرب عقلك وجسدك على عدم مقاومة العادة التى اخترتها، وهكذا ستتماشى مع حالتك النفسية، وليس عكسها.

## حدد ما هو سيئ وما هو جيد- بالنسبة لك

أذكرك مرة أخرى بأننى لست المتزمت الذى يعتقد أنك يجب ألا تستمتع بسيجارة أو زجاجة كوكاكولا؛ فهذا بالفعل ليس ما أريد توضيحه هنا، بل إن ما أقوله هنا هو أننى أريدك أن تحدد عاداتك بنفسك.

إن العادات التى تسيطر عليك بدلاً من أن تسيطر أنت عليها - العادات التى لا يمكنك التخلص منها بسهولة - هى عادات سيئة. ويمكننى أن أحكى لك العديد من القصص عن إدمان العقاقير والشراب، ولكنى أعتقد أنك تعلم أنه يجب الابتعاد عن هذه العادات؛ غير أننى أتكلم عن تلك العادات التى يمكن أن تتسلل إليك دون أن تدري.

عندما ازدهرت شركتى وأصبحت فى أعلى مستوياتها، قررنا أنا وأسرتى أن نحقق حلمنا الكبير بأن نمتلك منزلاً على البحيرة، وحددنا المكان الذى نتمناه بمدينة "لوكاس" بولاية "تكساس"، وعلى الرغم من أنه كان يمكننى أن أضع المركب على شاحنتى وأصبح فوق المياه خلال خمس دقائق، فإننى أعتقد أننى لم أذهب إلى البحيرة خلال الستة أعوام الأولى من الإقامة بمدينة "لوكاس" أكثر من ست مرات. فقد كان المكتب يقع فى الطريق بين المنزل والمطار؛ فكانت عادة لدى أن أتوقف للاطمئنان على شىء ما بالمكتب فى طريق عودتى من رحلة ما إلى المنزل.

وكثيراً ما كان يتحول هذا الشىء إلى شيئين أو ثلاثة أو أكثر، وكنت أظل هناك حتى السابعة أو الثامنة. إن الإفراط فى الجدية بالعمل - أو التراخى فيه - عادة سيئة للغاية، وأخيراً، وصلتني رسالة من

زوجتى تسألنى فيها لماذا تكبدنا عناء الانتقال إلى منزل قرب بحيرة بينما لا نراها أبدًا. لذا، نقلت مكتبى ليصبح فى اتجاه معاكس لاتجاه المطار، واشترينا قاربًا للتزلج على الماء وتعهدت أمام نفسى أن أعود للمنزل فى فترة الظهيرة حيث يعود أبنائى من المدرسة حتى نستطيع الذهاب للتزلج على الماء. والآن، فى الصيف، نخرج إلى البحيرة ستة أيام فى الأسبوع.

لكى تقيّم عاداتك عليك أن تكون صادقًا مع نفسك، فربما يوجد شيء اعتدت فعله فى حياتك اليومية لفترة طويلة، وكان يناسبك؛ لأنك كنت أصغر وأقوى وتركيزك أعلى. الأكل مثال جيد على هذا: فقد تغير معدل التمثيل الغذائى لديك بسبب تقدمك فى العمر، ومجرد أنك كنت تأكل هذا الطعام لمدة خمسة وثلاثين عامًا لا يعنى أن ذلك سيناسبك وأنت فى عمر الخمسين، فإذا لم تحترس لعاداتك، فقد تحولك هذه الشطائر - التى كانت مناسبة لك فى عمر الثلاثين - إلى رجل بدين فى منتصف العمر.

حينما تتوخى الحذر ولا تدع عاداتك تسيطر عليك، فإنك تكتسب القدرة على القيام بالعمل بشكل أفضل للحفاظ على حياة متوازنة ومريحة، وهذا لا يعنى أن تتخلص من كل الأشياء التى تستمتع بفعلها وتتبع خطة محبطة لعدم المرح، فأنا أحب أن أمرح مثل أى شخص آخر ولكنى توصلت لمجموعة من العادات التى تناسب احتياجاتى.

فلنتكلم عن التدخين على سبيل المثال: لقد اكتسبت حب التدخين من عائلتى، وكنت أعلم أن هذا الحب قد يوقعنى فى المشاكل سريعًا، ولكنى لم أكن أصدق أن وضع قاعدة تمنعنى من الذهاب إلى "ألمانيا" للتدخين فى مهرجان "أكتوبيرفست" هناك أو أن أشرب



























6. اقرأ قائمتك عندما تستيقظ في الصباح وقبل أن تنام في الليل كل يوم خلال الواحد والعشرين يومًا اللاحقة. ومثلما يذكرك لصق صورتك وأنت نحيف على باب الثلاجة بأن عليك اتباع نظام غذائي، فإن قراءة أهدافك تجعل عقلك يفكر فيها باستمرار وتذكرك بالنجاح الذي تحقّقه على طول الطريق.





















































































































































